

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

Н. П. Купрещенко
Е. А. Федотова

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Учебное пособие

Москва
2015

ББК 65.01

К92

Купрещенко, Н. П.

Экономическая теория : учебное пособие / Н. П. Купрещенко ; Е. А. Федотова. – М. : Московский университет МВД России имени В.Я. Кикотя, 2015. – 185 с.

Учебное пособие представляет собой соответствующий требованиям федерального государственного образовательного стандарта «Курс экономической теории». В пособии рассматриваются основные разделы современной экономической теории: теория спроса и предложения, основы теории потребления, основы теории производства, основы макроэкономики и международных экономических отношений. Материал изложен в сжатой и доступной форме, с использованием графиков, схем, таблиц, наглядно обобщающих информацию, облегчающих ее восприятие, что важно как для будущих экономистов, так и для обучающихся по неэкономическим специальностям.

ББК 65.01

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

© Московский университет
МВД России имени В.Я. Кикотя, 2015
© Купрещенко Н. П., 2015
© Федотова Е. А., 2015

ОГЛАВЛЕНИЕ

РАЗДЕЛ I. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ	5
Глава I. Общие основы экономической теории	5
1.1. Генезис развития экономической науки	6
1.2. Предмет и метод экономической науки	11
1.3. Функции экономической науки	15
1.4. Экономические аспекты в деятельности органов внутренних дел	16
Глава II. Общественное производство и его основные факторы в рыночной системе хозяйства	19
2.1. Материальные потребности и экономические ресурсы общества. Экономический выбор и эффективность	19
2.2. Экономические системы общества. Сущность и характерные черты рыночной экономики.....	25
2.3. Рынок. Структура и инфраструктура рынка.....	32
2.4. Рыночный механизм и его функционирование	37
РАЗДЕЛ II. ОСНОВЫ МИКРОЭКОНОМИКИ	47
Глава III. Собственность, предпринимательство и основные организационные формы предприятий	47
3.1. Структура и место собственности в экономической системе общества.....	47
3.2. Приватизация государственной и муниципальной собственности: функции и способы проведения	51
3.3. Предпринимательская деятельность: сущность и виды. Организационно-правовые формы предприятий	54
Глава IV. Основы теории производства	63
4.1. Рынок труда	64
4.2. Рынок земли	70
4.3. Производство и производственная функция	74
4.4. Издержки производства, их виды и структура. Результаты хозяйственной деятельности предприятия.....	77
РАЗДЕЛ III. ОСНОВЫ МАКРОЭКОНОМИКИ	84
Глава V. Национальная экономика и экономическое развитие	84
5.1. Цели и результаты макроэкономики	84
5.2. Измерение национальных объемов производства	87
5.3. Макроэкономическое равновесие и макроэкономическая динамика	95
5.4. Макроэкономическая нестабильность национальной экономики и ее причины	101

Глава VI. Государственное регулирование экономики	110
6.1. Функции государства в рыночной экономике.....	110
6.2. Методы и средства государственного регулирования экономики	112
Глава VII. Финансовая и налоговая системы	118
7.1. Функции финансов. Основные элементы финансовой системы	118
7.2. Налоги. Принципы и формы налогообложения	124
Глава VIII. Деньги и денежная система.....	130
8.1. Деньги и их функции.....	130
8.2. Денежная система	133
Глава IX. Кредит и банковская система в рыночной экономике	136
9.1. Кредит, его сущность, функции и формы.....	136
9.2. Банковская система и ее функционирование в рыночной экономике	140
Глава X. Доходы населения и социальная политика в рыночной экономике	147
10.1. Сущность и структура доходов населения	147
10.2. Сущность, основные направления и показатели социальной политики	153
РАЗДЕЛ IV. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ И ГЛОБАЛЬНЫЕ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ.....	158
Глава XI. Современное мировое хозяйство	158
11.1. Сущность и объективные основы формирования и развития мирового хозяйства.....	158
11.2. Международная торговля и способы ее регулирования.....	162
11.3. Международное движение капитала и миграция рабочей силы. Межгосударственные научно-технические связи	167
11.4. Международная валютная система. Платежный баланс страны.....	170
11.5. Международная экономическая интеграция	175
Глава XII. Глобальные социально-экономические проблемы	177
12.1. Сущность, виды глобальных проблем современности и пути их решения.....	177
12.2. Экологическая проблема и способы ее решения	180
Библиографический список.....	184

РАЗДЕЛ I ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

Глава I. ОБЩИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Понятие «экономика» имеет древнегреческое происхождение. Оно представляет соединение двух греческих слов: «хозяйство» и «закон», так что в буквальном смысле экономику следовало бы трактовать как хозяйство, ведущееся в соответствии с законами, правилами и нормами. При этом следует иметь в виду, что хозяйство в Древней Греции было в основном натуральным, домашним, поэтому-то в словарях категорию «экономика» трактуют как «искусство ведения домашнего хозяйства».

За более чем два тысячелетия смысл понятия «экономика» значительно обогатился и изменился. 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, единое в русском языке слово «экономика» в иностранной литературе разделяется на два понятия: «экономика» и «экономикс». Первое означает хозяйство, т. е. экономику в ее непосредственном, натуральном проявлении, а второе – экономическую науку, экономическую теорию. Такое разделение способствует внесению большей четкости, определенности в понимание экономики.

В-третьих, экономика в современной интерпретации теоретическими школами характеризуется как экономическая теория, предметом

изучения которой являются законы и закономерности развития отношений, возникающих между людьми в процессе производства, распределения, обмена, потребления и воспроизводства материальных благ и услуг, а также эффективного использования ограниченных ресурсов в целях удовлетворения возрастающих потребностей человека.

1.1. Генезис развития экономической науки

Экономическая наука возникла в глубокой древности. Великий греческий мыслитель Аристотель (III в. до н.э.), описывая организацию хозяйства в поместье рабовладельца, ввел в оборот название науки – «экономия» (в переводе с греч. «ойкос» – дом, хозяйство, «номос» – учение, закон).

В результате систематизации экономических знаний в трудах таких философов, как Ксенофонт, Платон, Аристотель и др., экономика становится наукой. Первые экономические школы появляются в XVI–XVIII вв. Их основатели – ученые-экономисты – ставили перед собой вопросы: 1. Что является богатством государства, человека? 2. Что является источником богатства? 3. Как разрешить противоречия социально-экономического характера между государством и людьми?

Первой теоретической школой экономической науки был *меркантилизм* (от итал. «мерканте» – торговец, купец). Наиболее видными представителями школы меркантилистов являлись: в Англии – Т. Мен (1571–1641); во Франции – А. Монкретьен (1575–1621), Ж. Кольбер (1619–1683); в России – И. Посошков (1632–1726), В. Татищев (1696–1750). Отвечая на вопрос о богатстве, представители этой школы считали, что главным богатством общества являются деньги (золото и серебро), а источником богатства – внешняя торговля. Такие представления не были случайными. Они соответствовали начальному виду капиталистической деятельности – международной торговле, приносящей большие доходы. Меркантилисты советовали расширять торговлю, накапливать золото в стране. Один из них – Антуан де Монкретьен – в 1615 г. в работе «Трактат политической экономии» дал экономической науке название «политическая экономия» (от греч. «политика» – искусство управлять государством), т. е. наука государственного управления экономикой.

Второй теоретической школой экономической науки были *физиократы* («физиократия» в переводе с греч. – «власть природы»). Основателем школы физиократов был Франсуа Кенэ (1694–1774), а крупнейшими ее представителями – А. Тюрго (1727–1781) и В. Мирабо (1715–1781). Важной заслугой физиократов было то, что они первы-

ми попытались вывести формулу прироста богатства из процесса производства, а не обращения. Единственным источником богатства физиократы считали природу, а единственной отраслью, где оно создается – сельское хозяйство. Промышленность они определяли как «бесплодную среду», которая лишь преобразует вещество природы, произведенное сельскохозяйственным трудом.

Наиболее обоснованные ответы на рассматриваемые вопросы в экономической науке дала *классическая школа*. Ее выдающимися представителями были английские экономисты Уильям Петти (1623–1687): главный труд – «Трактат о налогах и сборах» (1662), Адам Смит (1723–1790): «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) и Давид Рикардо (1772–1823): «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817).

Основная идея А. Смита и других представителей этой школы состоит в том, что богатством нации является *товар (продукт)*, который создается производительным трудом во всех отраслях экономики, т. е. источником богатства является *труд*. Его всеобщей универсальной формой являются не какие-то конкретные продукты, а стоимость товара. Рост богатства происходит в случае, когда первоначально затраченная на производство сумма денег (капитал) прирастет на дополнительную величину (прибавочную стоимость или прибыль). Тем самым были созданы основы трудовой теории стоимости.

Важнейшая заслуга А. Смита в экономической науке заключалась в открытии саморегулирующей способности рыночной экономики, провозглашении тезиса о «невидимой руке», с помощью которой достигаются «естественный порядок» и эффективное экономическое развитие. Главную задачу экономистов А. Смит видел не в том, чтобы давать советы королям и правительствам, как лучше пополнять государственную казну, а в том, чтобы раскрывать эти «естественные», т. е. объективные, законы прироста богатства народов. Так были сделаны принципиально важные открытия, которые позволили экономической теории стать подлинной наукой.

Классическая школа стала предтечей двух непримиримых направлений в экономической теории: марксизма и немарксистского направления.

Марксистско-ленинская политическая экономия была создана К. Марксом (1818–1883): основной труд – «Капитал»; Ф. Энгельсом (1820–1895): главная работа – «Анти-Дюринг»; В. И. Лениным (1870–1924): работы «Развитие капитализма в России» и «Империализм, как высшая стадия капитализма». Основополагающая идея К. Маркса за-

ключалась в том, чтобы, опираясь на трудовую теорию стоимости, в развитие которой он сам внес весомый вклад, раскрыть природу прибыли (прибавочной стоимости) как нетрудового дохода капиталистов. Учение о прибавочной стоимости, в свою очередь, явилось у основоположников марксизма-ленинизма теоретическим обоснованием вывода о непримиримости противоречия между пролетариатом и буржуазией и неизбежности революционного крушения капитализма.

Таким образом, у К. Маркса и его сторонников учение о внутренних законах развития капитализма превратилось в учение об исторической неизбежности его гибели, революционного перехода к социализму. Несомненно, экономическое учение К. Маркса – глубокое направление экономической мысли, которое имело и имеет огромное значение для социалистов разных стран и поколений.

В противоположность марксистским взглядам некоторые экономисты конца XIX – начала XX вв. (английский экономист А. Маршалл (1842–1924), американский экономист Дж. Кларк (1884–1963), швейцарский экономист Л. Вальрас (1834–1910), российский экономист П. Струве (1870–1944) и др.) взяли на вооружение принцип «невидимой руки», т. е. представление о конкурентной рыночной экономике как о наиболее эффективном способе организации хозяйственной жизни людей.

В результате в последней трети XIX в. зародилась особая, деидеологизированная линия в экономической науке – линия «экономикс». Ныне она завоевала ведущие позиции повсюду в мире. Сторонники этой линии взяли курс на сознательный уход от классово-политических оценок экономических процессов, на идеологически нейтральное исследование «чистой экономики». Не случайно было изменено даже само название науки: с политической экономии на экономикс. Разумеется, полного «политического нейтралитета» не получилось. Зато в целом удалось переставить теоретические акценты с разрушительной классовой конфронтации в обществе на постепенное формирование общественного согласия и партнерства между людьми.

«Экономикс» (экономика), в отличие от марксизма, представляет собой не цельное, единое учение, а совокупность различных течений, иногда резко отличающихся методами анализа, конечными выводами и рекомендациями в области экономической политики. Отсутствие единства взглядов среди западных экономистов – не следствие слабости науки, а отражение многообразия экономической действительности, ее противоречивости и изменчивости. «Экономикс» исходит из того, что по мере происходящих в экономической жизни изменений

научное знание уточняет или отбрасывает устаревшие представления, приходит к новым обобщениям и выводам.

На основе «экономикс» в 70-х годах XIX в. стало разрабатываться *неоклассическое направление*, одним из основателей которого был А. Маршалл (основной труд – «Принципы экономики», 1890 г.). Главная неоклассическая идея состоит в том, что частная предпринимательская рыночная система с ее автоматическими регуляторами и стимулами вполне способна к саморегулированию и поддержанию экономического равновесия. Поэтому государству не следует вмешиваться в конкурентный рыночный механизм, оно должно лишь создавать благоприятные условия для его действия.

Исследование экономических проблем А. Маршалл связывает с микроанализом. В центре внимания его учения стояла отдельная фирма, отдельный потребитель, проблемы максимизации прибыли и минимизации затрат, т. е. то, что принято называть микроэкономикой.

Неоклассические доктрины пользовались большой популярностью до 30-х годов XX в., когда их «потеснило» *кейнсианство*. Его основатель – английский экономист Дж. Кейнс (1883–1946), главное произведение – «Общая теория занятости, процента и денег», 1936 г.). Разрушительный мировой экономический кризис 1929–1933 гг. подвел его к новым выводам: 1) рынок не способен обеспечить стабильность экономического роста и успешное решение социальных проблем, поэтому 2) государство должно через бюджет и кредит регулировать экономику, устраняя кризисы, обеспечивая полную занятость и высокий рост производства.

В качестве главного инструмента своего анализа Д. Кейнс использовал так называемые «макроэкономические», т. е. совокупные, агрегированные, укрупненные показатели – национальный доход, потоки инвестиций, совокупный спрос и совокупное предложение. Поэтому Д. Кейнса справедливо считают одним из основоположников макроэкономического анализа. Наибольшее распространение кейнсианство и его модификации получили в 50–60-е годы XX в., когда они помогли смягчить кризисные явления в экономике западных стран.

В 60–70-е годы XX в. возникло противоположное кейнсианству направление – *монетаризм*. Его лидер – американский экономист М. Фридмен (1912–2006) в своем труде «Деньги и экономическое развитие» (1973) доказал, что главным механизмом функционирования экономики являются рынок и свободное предпринимательство, а вмешательство государства в экономику ограничено лишь денежной сферой. Главным условием саморегулирования рыночной экономики

монетаристы считают устойчивое (в пределах 4–5 % в год) повышение денежной массы в обращении. На этом основании они требуют резкого ограничения всех форм деятельности государства, политика которого, по их мнению, и является главной причиной неустойчивости экономического роста.

В современных условиях делаются попытки объединить эти направления на основе неоклассического синтеза. Видный представитель этого течения – американский экономист П. Самуэльсон (1915–2009), автор первого учебника «Экономикс». Начиная с 1948 г. учебник переиздавался десятки раз. Неоклассический синтез ярко проявился в развитии теории и обосновании политики экономического роста, которая выступает как своеобразное сочетание неоклассических идей по стимулированию потенциального производства и кейнсианских рекомендаций по регулированию эффективного спроса с целью достижения их динамического равновесия.

Еще одно направление современной экономической мысли – *институционализм*, возникшее еще в начале XX в. Современный представитель этого течения – американский экономист Дж. Гэлбрейт (1908–2006). Главные работы: «Новое индустриальное общество» (1969) и «Экономические теории и цели общества» (1976). Основные взгляды этого течения можно свести к следующим двум ведущим идеям: во-первых, институционалисты не замыкаются на анализе чисто экономических отношений, а призывают учитывать весь комплекс условий и фактов, влияющих на хозяйственную жизнь. Речь идет о таких «общественных» институтах (от этого слова и произошло название данного течения), как формы хозяйственной организации, нормы поведения социальных групп, юридические законы, обычаи и традиции; во-вторых, рынок – это не универсальный механизм распределения ресурсов. Он стремится не к удовлетворению потребностей людей, а к поддержанию и обогащению крупных предприятий. Основа власти крупных предприятий – техника, а не законы рынка. Против диктата предпринимателей необходимы совместные действия профсоюзов и государства. Только тогда рыночная экономика может стать более рациональной и человечной.

Итак, даже столь краткий экскурс в историю экономической науки показывает, что представители вышеперечисленных и многих других школ и направлений по-разному ставили и решали вопросы экономического развития общества. Тем не менее он дает ключ к пониманию того, что же она изучает.

1.2. Предмет и метод экономической науки

В теоретической экономике исследуются и анализируются различные стороны экономической жизни общества. Прежде всего, это деятельность людей в сферах производства, распределения, обмена, потребления и воспроизводства материальных благ и услуг как на национальном и международном уровнях, так и на уровне предприятий и фирм (макро- и микроуровне).

На этапе *производства* предметом изучения теоретической экономики является выбор людьми способа использования ограниченных производительных ресурсов (земли, труда, оборудования, технических знаний) для создания материальных благ и услуг.

Производство взаимосвязано с *распределением*, в ходе которого определяется доля социальных групп и каждого члена общества в произведенных материальных благах и услугах. Формы и способы распределения произведенных продуктов и услуг – объект исследования экономической теории.

Связующим звеном между производством и распределением, с одной стороны, и потреблением – с другой, является *обмен* продуктами. Обмен может происходить в форме распределения продуктов либо принимать форму обмена товарами. Товарный обмен влияет на производство. Расширение и сужение рынка стимулируют или ограничивают возможности его роста. Поэтому экономика исследует сущность и структуру рынка, природу рыночного механизма, роль государства в рыночной экономике, организацию денежной, кредитной, финансовой и налоговой систем, социальную политику государства, фирм и предприятий.

Конечным пунктом движения произведенных продуктов является *потребление*. Между производством и потреблением существует органическая связь. И здесь первенство принадлежит производству. Оно предшествует потреблению, создает для него необходимые продукты, определяет его объем и структуру. Вместе с тем, потребление влияет на производство, является его конечной целью, материальным стимулом развития. Поскольку жизненные блага расходуются в процессе потребления, их нужно вновь и вновь производить (т. е. воспроизводить). Каким образом человек решает проблемы организации потребления и производства, создает богатство нации? Эти и другие вопросы находятся в центре внимания экономической науки.

Таким образом, экономическая теория – наука о законах и закономерностях деятельности людей в процессе производства, распределения, обмена, потребления и воспроизводства материальных благ и услуг, а также об эффективном использовании ограниченных производственных ресурсов в целях удовлетворения человеческих потребностей.

Сущность общественных экономических процессов проявляется в разнообразных формах. Главная задача экономической науки – вскрыть содержание экономических процессов, происходящих в обществе. Проникнуть в сущность экономических явлений, познать и раскрыть закономерности их развития можно лишь на основе применения общенаучных *методов исследования*. Остановимся на наиболее существенных методах экономических исследований.

Метод научной абстракции. Абстракция означает отвлечение от единичного, случайного в исследуемых процессах и явлениях и выделение в них прочного, устойчивого, типичного. Именно благодаря этому удается познать сущность явлений, сформулировать категории и законы науки, отражающие эти сущности.

Экономические категории – это научные понятия, сформулированные с помощью метода абстракции, которые выражают сущностные стороны исследуемых экономических объектов (например, цена, стоимость, товар, рабочая сила и т. д.).

Экономические законы – это категории, отражающие наиболее устойчивые, постоянно повторяющиеся внутренние и внешние связи экономического явления (например, закон спроса, закон предложения).

Анализ и синтез. Этот метод предполагает изучение социально-экономических явлений как по частям (анализ), так и в целом (синтез). Например, анализ показателя себестоимости по элементам затрат (сырье, энергоресурсы, зарплата и т. д.) – это анализ, а определение показателя себестоимости продукции (как сумма всех затрат) – это синтез.

С методом анализа и синтеза логически связано деление экономики на микро- и макроэкономику, которые представляют два разных уровня рассмотрения хозяйственных систем. Микроэкономика имеет дело с отдельными элементами (частицами) этих систем. Она изучает экономику отдельных фирм, домохозяйств, отраслей производства или цену отдельного продукта. Следовательно, микроэкономический подход близок к методу анализа.

Макроэкономика исследует хозяйственные системы в целом, или так называемые агрегаты, т. е. совокупность экономических единиц.

К таким агрегатам относятся: мировая экономика, национальное хозяйство, а также его крупные подразделения – государственный сектор, частный сектор. Макроэкономика, базируясь на методе синтеза, оперирует обобщающими, агрегатными показателями, такими, как общий объем продукции, национальный доход, суммарные расходы и т. п.

В то же время деление экономической науки на макро- и микро-сферы не следует абсолютизировать. Макро- и микроэкономика тесно взаимосвязаны, а иногда их непросто разделять. Многие вопросы и темы экономической теории входят в обе сферы.

Индукция и дедукция. Науке, в том числе экономической, нужны знания не об отдельных предметах или процессах. Это только начальный этап. В реальной жизни не бывает изолированных (в полном смысле) предметов и явлений. Все взаимосвязано. Поэтому истина всегда существует в форме системы. Формирование научной системы осуществляется с применением таких методологических приемов, как индукция и дедукция. Метод индукции предполагает логическое выведение общих положений, принципов на основе частных. Дедукция – обратный процесс: на базе общих положений обосновываются те или иные частности экономических объектов, процессов.

Например, факты увеличения цен на хлеб, молоко, мясо и другие пищевые продукты наводят на мысль о росте дороговизны в стране (индукция). В свою очередь, из общего положения о растущей стоимости жизни можно вывести отдельные показатели повышения потребительских цен по каждому виду продовольствия (дедукция).

Сравнение – метод, определяющий сходство и различие явлений и процессов. Сравнение широко используется при систематизации и классификации понятий, поскольку позволяет соотнести неизвестное с известным, выразить новое через имеющиеся понятия и категории. В экономике этот метод используется в сопоставлении частных и обобщающих экономических показателей с целью выявления наилучших результатов.

Гипотеза возникает тогда, когда появляются новые факты, противоречащие старой теории. Этот метод познания заключается в выдвижении нового предположения о возможных причинах или связях явлений и процессов.

Доказательство – это обоснование истинности одной мысли с помощью других. Существуют различные виды доказательств. В зависимости от целей выделяют доказательства истинности или ложности (опровержение); в зависимости от способа доказательства

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

Единство исторического и логического методов. Эти методы предполагают подробное изучение социально-экономических процессов в их исторической последовательности, но одновременно с логическими обобщениями, которые позволяют оценить эти процессы в целом и сделать общие выводы. К примеру, ученые детально исследовали конкретный ход развития экономики в СССР и других восточно-европейских странах в 70–80-е годы XX в. Этот исторический подход в исследованиях дал возможность многим из них прийти к логическим выводам о повсеместной утрате работниками в этих странах стимулов к труду, о неэффективности экономики, товарных дефицитах и т. д.

Экономико-математическое моделирование. При исследовании функциональной и количественной зависимости экономических явлений широко используется экономико-математическое моделирование. Этот метод позволяет в формализованной форме определить причины изменений экономических явлений, закономерности этих изменений и их последствия. Модели могут быть словесно-описательные (вербальные), математические и графические. Несмотря на то, что всякая модель есть упрощенная картина действительности, она позволяет представить возможные варианты изменений в экономической жизни. Именно их использование позволяет не только разобраться с состоянием экономики, но и точно сказать, что будет с ней через какое-то время, каковы последствия и социально-экономическая цена принимаемых решений. 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 применения используются *экономические эксперименты* – искусственное воспроизведение экономических явлений. Эксперименты могут проводиться как на микро-, так и на макроуровне, как в условиях рыночной экономики, так и вне нее. Экономические эксперименты позволяют проверить на практике обоснованность тех или иных экономических рекомендаций и программ. 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.

Наконец, при рассмотрении метода экономической науки возникает и такой вопрос: каков критерий правильности результатов познания, выводов, к которым приходит теоретическая экономика? Главным измерителем истинности высказанных теоретических положений должно быть их соответствие в жизни объективной действительности. Именно с этих позиций необходимо рассмотреть функции и роль экономики как науки.

1.3. Функции экономической науки

Можно выделить следующие наиболее существенные функции экономической науки.

Во-первых, *познавательная функция*. Как всякая наука, теоретическая экономика выполняет, прежде всего, познавательную функцию. Она призвана изучать и объяснять процессы и явления экономической жизни общества, т. е. раскрывать законы и закономерности развития экономики. Важно иметь в виду, что экономическая теория изучает экономику в целом, а не отдельные ее сектора, сферы, отрасли и пр. Поэтому она не раскрывает «секретов» о способах получения крупных доходов, достижении делового успеха, приемах домашнего счетоводства. Тем не менее, знание экономических основ общества является важным элементом его высокого образовательного и культурного уровня, непременным условием проведения эффективной экономической политики.

Во-вторых, *методологическая функция*. Экономическая теория выступает в качестве теоретического фундамента целого комплекса экономических наук: отраслевых – экономика промышленности, сельского хозяйства, строительства, транспорта, военная экономика и др.; функциональных – экономика труда, финансы, денежное обращение и кредит, экономическая статистика и др. Кроме того, существует ряд экономических наук, находящихся на стыке различных отраслей знания, – экономическая география, демография, история национального хозяйства, теория управления (менеджмент) и др. Для них экономическая теория тоже служит теоретической основой. В свою очередь, экономическая теория опирается на данные, накопленные отраслевыми и функциональными экономическими науками.

В-третьих, *практическая функция*, содержанием которой являются разработка принципов и методов рационального хозяйствования,

научное обоснование экономической политики государства. Говоря о переходе от экономической теории к экономической политике, экономисты разграничивают позитивную и нормативную стороны экономической теории.

Позитивная экономическая наука имеет дело с фактами и свободна от субъективных оценочных суждений. Она пытается формулировать научные представления об экономических явлениях исходя из совокупности реальных факторов в действительности. Ее принцип: «если, то».

Нормативная экономическая наука подразумевает субъективные экономические суждения о том, какой должна быть экономика, какую конкретную экономическую политику следует рекомендовать. Ее принцип: «для того чтобы, нужно».

Если позитивная экономическая наука исследует фактическое состояние экономики, то нормативная определяет, какие действия желательны или нежелательны в создавшейся ситуации.

Таким образом, ограниченность экономических ресурсов настойчиво требует повышения эффективности их использования во всех звеньях общественного хозяйства. Для этого каждому современному человеку необходимо овладевать экономическими знаниями, в том числе и сотрудникам органов внутренних дел в борьбе с преступлениями экономической направленности.

1.4. Экономические аспекты в деятельности органов внутренних дел

Органы внутренних дел, решая задачу обеспечения правопорядка, фактически являются реальными участниками экономических отношений. Подобная деятельность предполагает глубокое осознание особенностей экономических процессов. Без использования экономических знаний сотрудники правоохранительных органов способны лишь фиксировать очевидные, самые поверхностные явления, происходящие в обществе. Более того, экономическая безграмотность дезориентирует правоохранительную деятельность, направляет ее по неэффективному, а нередко просто ложному пути.

В современных условиях на представителей правоохранительных органов как на составную часть системы государственного управления возлагается задача активно способствовать осуществляемым в России преобразованиям в экономической, социальной, духовной и политической сферах.

Незнание экономической обстановки или неправильное ее понимание могут привести к несоответствию организации и направленности правоохранительной деятельности, серьезным изменениям в хозяйственном механизме, а также в системе мотивов поведения членов общества.

На всех этапах деятельности и во всех службах органов внутренних дел в той или иной степени присутствует экономический аспект. Выполняя правоохранительную функцию, МВД России активно воздействует на сохранение и более эффективное использование природных, материальных, финансовых, трудовых ресурсов и тем самым на развитие в нужном направлении производственных отношений. Несмотря на то, что в условиях рынка хозяйствующие субъекты, прежде всего, сами несут ответственность за сохранность и приумножение своей собственности, органы внутренних дел должны оказывать им помощь.

На современном этапе очень важна борьба органов внутренних дел с бесхозяйственностью и хищениями. Рост масштабов производства объективно увеличивает и размеры ущерба (производственные потери, потери от хищения, порчи и недостач, потери от бесхозяйственности). В последнее время ежегодно теряется почти треть всего производства (как в стоимостной, так и в натуральной форме). Борьба органов внутренних дел с бесхозяйственностью и хищением государственной собственности – проблема не только правовая, но и социально-экономическая.

Правонарушения, в какой бы форме они ни совершались, наносят обществу ущерб, который в конечном счете принимает материальное воплощение. Это могут быть хищения собственности, злоупотребления, причиняющие вред общественному производству, а также любые другие деяния, нарушающие права и спокойствие граждан.

В условиях развития рыночной инфраструктуры перед органами внутренних дел стоят следующие задачи:

- содействие экономической безопасности новых структур независимо от форм их собственности;
- уточнение криминологической характеристики современной маркетинговой среды в различных сегментах товарного рынка как на микро-, так и на макроуровне;
- криминологическая оценка вновь появляющихся субъектов рыночных отношений;

– взаимодействие с другими правоохранительными службами и оказание помощи налоговой инспекции, аудиторским структурам.

Решение этих задач относится как к правоохранительной деятельности в целом, так и к каждой конкретной службе органов внутренних дел.

Подводя итог вышеизложенному, можно сделать вывод, что важность и актуальность решения задачи преодоления криминализации экономических отношений в России требуют от сотрудников органов внутренних дел более глубокого знания основ экономической теории, экономических законов. Борьба с преступностью, в том числе и с экономической, сегодня невозможно без понимания сущности происходящих в обществе процессов. Именно поэтому сотрудник полиции должен иметь широкий экономический кругозор, хорошо знать реальную хозяйственную практику государственных, коммерческих и некоммерческих структур, передовой зарубежный и отечественный опыт управления и контроля в сфере экономики. Но главное – *научиться применять на практике теоретические выводы и рекомендации, предлагаемые современной экономической наукой.*

Сотрудники полиции, особенно занимающиеся расследованием и раскрытием экономических преступлений, должны хорошо ориентироваться в основных положениях экономической науки. Экономические знания дают возможность сотрудникам органов внутренних дел в процессе служебной деятельности квалифицированно проводить расследование конкретного уголовного дела, грамотно анализировать оперативную экономическую информацию и использовать полученные данные.

Г л а в а II. ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО И ЕГО ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ В РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЕ ХОЗЯЙСТВА

Как отмечалось выше, экономическая наука призвана вести теоретическую разработку общих проблем экономического развития, т. е. таких проблем, решение которых определяет процесс функционирования различных хозяйственных систем в целом. В данном случае теоретическая экономика осуществляет:

- определение признаков и факторов экономического прогресса общества;
- выявление основных противоречий экономического развития и способов их разрешения в соответствии с требованиями экономической эффективности;
- анализ структур и механизмов взаимодействия элементов экономических систем различного типа.

В данной главе рассматриваются наиболее важные аспекты перечисленных проблем.

2.1. Материальные потребности и экономические ресурсы общества. Экономический выбор и эффективность

Экономическое развитие любого общества определяется двумя фундаментальными условиями.

Первое условие – потребности, которые включают в себя как потребности общества в целом, так и потребности индивидуумов. *Потребность – нужда человека в чем-либо необходимом для поддержания его жизнедеятельности и развития как личности*. Наиболее важными являются потребности в пище, одежде и жилье. Не случайно такие потребности именуется первичными. Потребности же досуга, образования и т. д. в данном случае вторичны.

В науке укоренилась и другая классификация потребностей, когда их делят на потребности материальные и духовные. Изучение материальных потребностей – одна из задач экономической науки, определяющей *материальные потребности как желание приобрести и использовать блага, которые полезны*. Под термином «благо» подразумеваются предметы и действия, удовлетворяющие те или иные потребности людей, а категория «полезность» обозначает совокупность потребительских свойств блага, а также получаемое людьми от потребления блага удовольствие или удовлетворение.

Анализ структуры и тенденций развития материальных потребностей позволяет сделать ряд важных для хозяйственной теории и прак-

тики выводов. Во-первых, в состав материальных потребностей включаются потребности не только в предметах первой необходимости, но и в самом разнообразном спектре услуг. Во-вторых, в круг материальных потребностей входят не только потребности индивидуумов, но и потребности предприятий, общественных организаций, правительственных учреждений. В-третьих, в соответствии с законом возвышения потребностей по мере развития цивилизации наблюдается значительный рост объемов материальных потребностей. В настоящее время номенклатура благ, используемых для удовлетворения материальных потребностей общества, насчитывает несколько десятков миллионов наименований.

Весь цивилизованный процесс на Земле представляет собой процесс формирования и реализации многообразных индивидуальных и общественных потребностей.

Вторым фундаментальным условием, предопределяющим ход экономического развития, является наличие в обществе экономических ресурсов. В своем развитии общество постоянно сталкивается с фактом ограниченности благ относительно потребностей в них. Редкое, ограниченное по своему количеству благо, используемое обществом для удовлетворения конкретных материальных потребностей, называется экономическим благом.

Обычно экономические блага делят на долговременные, предполагающие многократное их использование, и недолговременные, предназначенные для одноразового применения. Кроме того, среди экономических благ выделяют:

- взаимозаменяемые в потреблении блага (или субституты);
- взаимодополняемые в потреблении блага (так называемые комплексные блага).

Экономические блага, предназначенные для обмена, продажи, называют товарами. Несмотря на то, что предметом купли-продажи являются и услуги (действия), как правило товарами называют предметы и вещи, которые можно хранить.

Ввиду ограниченности благ, дарованных человечеству природой, люди давно уже пошли по пути искусственного создания благ в процессе трудовой деятельности. *Целесообразная деятельность людей по созданию материальных благ и услуг называется производством.*

В свою очередь, чтобы производство осуществлялось непрерывно и было бы в состоянии обеспечить удовлетворение материальных потребностей всего общества, необходимы дополнительные средства (или ресурсы).

Ресурсы – совокупность природных, социальных и духовных сил, которые могут быть использованы в процессе создания материальных благ, услуг и иных ценностей для общества.

Экономическая наука делит ресурсы на несколько групп.

Первая группа – **ПРИРОДНЫЕ РЕСУРСЫ** – это потенциально пригодные для применения в производстве естественные силы и вещества, которые, в свою очередь, подразделяются на «**неисчерпаемые**», «**исчерпаемые**», «**возобновляемые**», «**невозобновляемые**».

Вторая группа – **МАТЕРИАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ** – все созданные человеком средства производства, орудия труда и предметы труда.

Третья группа – **ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ** – население страны в трудоспособном возрасте, обеспечивающее предложение рабочей силы при производстве товаров и услуг. Сюда включают занятых и безработных.

Четвертая группа – **ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ** – денежные средства, которые общество в состоянии выделить на организацию производства материальных благ и услуг.

Пятая группа – **ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ**, под которыми подразумеваются различные виды научной, проектно-конструкторской, технологической и управленческой информации, необходимой для создания материальных благ.

Ресурсы, реально и непосредственно вовлеченные в конкретный процесс производства, определяются как факторы производства. Выделим основные факторы производства:

1) *земля* имеет тройное значение:

– в широком смысле означает все используемые в производственном процессе *естественные ресурсы*;

– в ряде отраслей (аграрной, добывающей и т. д.) земля – *объект хозяйствования*, средство и предмет труда;

– в пределах всей экономики выступает как *объект собственности*, когда ее собственник в производственном процессе может и не участвовать;

2) *капитал* – все материальные и финансовые ресурсы в системе факторов производства, в своей натурально-вещественной форме выступает в виде зданий и сооружений, оборудования, инструментов, полуфабрикатов, транспортных средств, также имеет и другую форму – стоимостную и представляет собой определенную сумму денег и ценных бумаг;

3) *труд* – экономически активное (трудоспособное) население, непосредственно занятое в производстве;

4) *предпринимательство* (предпринимательские способности) – инициативная самостоятельная деятельность по мобилизации всех экономических ресурсов в рамках одного предприятия;

5) *научно-технический потенциал (наука)*, характеризуемый степенью образованности, профессионализма работников, прогрессивностью применяемых средств производства, использованием в производстве достижений науки.

Взаимодействующее единство вышеперечисленных факторов – это и есть производство, сердцевина современной экономики.

Для понимания структуры экономических процессов, происходящих в современном обществе, очень важно подчеркнуть, что оно функционирует в условиях ограниченности ресурсов. *Ограниченность (редкость) – главное их свойство.* Таким образом, экономика – *ресурсная сфера деятельности людей.* Главное противоречие, с которым человечество сталкивается в этой сфере, – это противоречие между необходимостью полного удовлетворения постоянно растущих потребностей членов общества в материальных благах и ограниченностью ресурсов для их производства. Разрешается оно в основном по двум направлениям.

Первое направление – рациональное и эффективное использование ресурсов. Проблема эффективности – одна из основных в экономике, а исследование путей наилучшего использования редких ресурсов относится к актуальным задачам экономической науки. В самом общем виде *эффективность* определяется как *отношение между результатом и затратами на этот результат.* Конкретизируя данное определение, разделяют эффективность производства и экономическую эффективность.

Применительно к отдельно взятой хозяйственной единице, которая осуществляет свою деятельность с минимальными затратами производственных факторов, говорят об эффективности данного производства. Чем меньше объем затрат и чем больше результат, тем выше его эффективность. Она отражается в ряде показателей, характеризующих функционирование отдельного предприятия.

Показатель экономической эффективности используется для оценки результативности производственной деятельности всего общества. С этой точки зрения *экономическая эффективность хозяйственной системы – состояние, когда наиболее полно удовлетворяются потребности всех членов общества при данных ограничен-*

ных ресурсах, или, говоря иначе, состояние, при котором невозможно увеличить степень удовлетворения потребностей хотя бы одного человека, не ухудшая при этом положение другого члена общества. Такое состояние в экономической науке называется *парето-эффективностью*. Данная категория широко используется при сравнительной оценке различных экономических систем в целом.

Второе направление, по которому общество идет при разрешении противоречия между безграничностью потребностей и редкостью ресурсов, – *осуществление выбора между потребностями, которые необходимо удовлетворить, и потребностями, от удовлетворения которых следует отказаться*. Необходимость выбора иллюстрирует так называемая кривая производственных возможностей (кривая трансформации) ABCDFE. Пример возможностей общества по осуществлению одновременного производства потребительских и инвестиционных товаров приведен в табл. 2.1 и на рис. 2.1.

Точка М обозначает неэффективное использование ресурсов; вариант N неосуществим вообще.

Кривая производственных возможностей:

1. Обозначает размеры (объемы) максимально возможного одновременного производства благ (товаров) при полном использовании ограниченных производственных возможностей.

2. Показывает, что выбор оптимального решения ограничен числом вариантов, представленных совокупностью точек данной кривой ABCDFE.

3. Характеризует отрицательную зависимость между парными величинами максимальных результатов производства при условии полного использования производственных ресурсов. Это означает, что рост производства одного блага (товара) может осуществляться только за счет уменьшения производства другого. Тогда *теряемая величина в производстве одного блага при перераспределении ресурсов в пользу прироста второго блага превращается в своего рода плату за прирост, его цену*. Эта плата (цена) в экономической теории называется *альтернативной ценой* или *альтернативной стоимостью* (*альтернативными издержками*).

4. Отражает фундаментальный закон экономики ограниченных ресурсов: *по мере максимизации производства определенного блага эффективность использования ресурсов падает*, так как резко возрастает альтернативная цена, поскольку одни виды ресурсов более эффективны при производстве одного вида блага и наоборот.

Таблица 2.1

Возможности общества по осуществлению одновременного производства потребительских и инвестиционных товаров

Возможности	Потребительские товары (масло, т)	Инвестиционные товары (пушки, шт.)
A	15000	0
B	12000	2000
C	10000	3000
D	6000	5000
F	3000	5500
E	0	6000

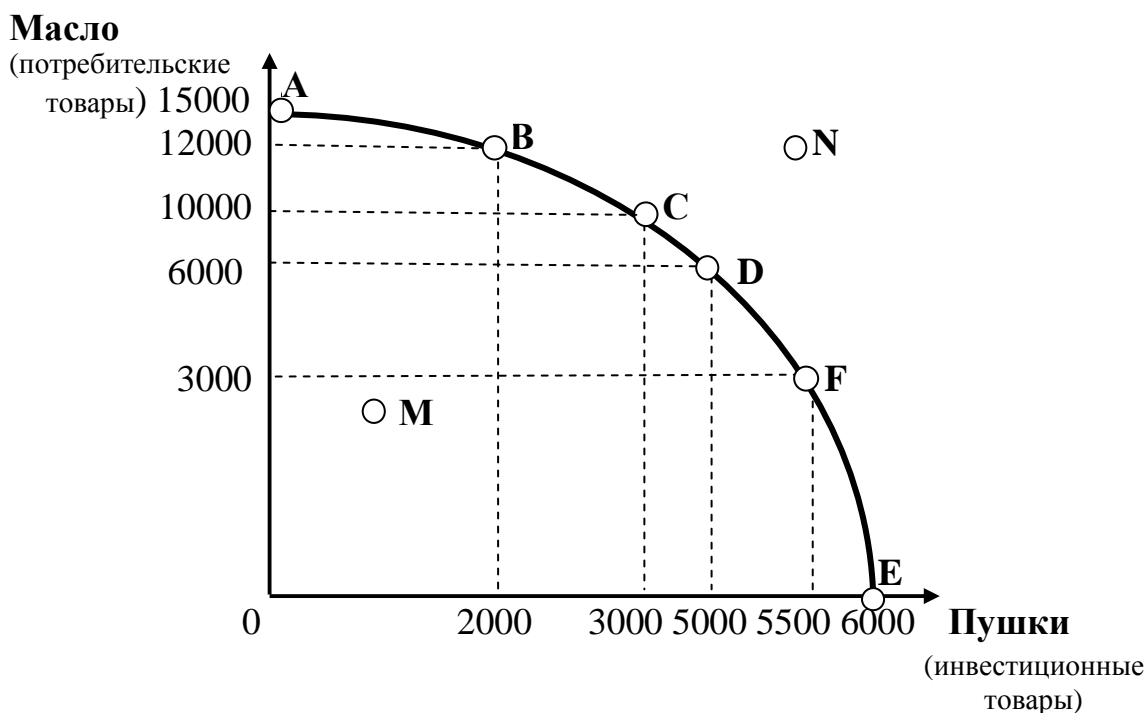


Рис. 2.1. Кривая производственных возможностей

Функционирование экономики на границе своих производственных возможностей свидетельствует об ее эффективности. На самом же деле целый ряд причин объективного и субъективного характера (стихийные бедствия, социальные потрясения, отвлечение ресурсов в резервы и т. д.) не позволяет стране полностью реализовать имеющийся экономический потенциал. Однако общество в условиях технического, экономического и социального прогресса способно «раздвигать» границы производственных возможностей, определенным

образом решать проблему ограниченности ресурсов, удовлетворяя при этом более широкий круг потребностей. В данном случае говорят об экономическом росте. Различают два типа экономического роста – экстенсивный и интенсивный.

При экстенсивном типе экономического роста увеличение общественного продукта происходит за счет количественного наращивания факторов производства (вовлечения в производство дополнительных ресурсов) при неизменной его технологической базе.

При интенсивном типе главное – повышение производственной эффективности, рост отдачи от использования всех факторов производства при неизменности их количества. Основной упор делается на совершенствование технологии производства и повышение производительности труда как важнейшие факторы интенсивного типа экономического роста. Начиная с середины XX в. в условиях научно-технической революции преимущественным типом развития в высокоразвитых индустриальных странах мира стал именно интенсивный экономический рост. Таким образом, осуществлению людьми правильного выбора (как способа экономического развития, так и решения конкретных жизненных ситуаций) должно предшествовать осознание ими сущности основной проблемы экономической практики – наличия противоречия между их желанием удовлетворить свои безграничные потребности и ограниченностью ресурсов. Разрешение этого противоречия осуществляется в рамках определенной экономической системы при активном участии ее субъекта – человека.

2.2. Экономические системы общества.

Сущность и характерные черты рыночной экономики

Отражением альтернативности в использовании ресурсов при удовлетворении тех или иных потребностей общества является постановка **трех основных вопросов экономики:**

Что производить? Как производить? Для кого производить?

1. *Что производить?* Какие из возможных товаров и услуг должны быть произведены и в каком количестве?

2. *Как производить эти товары и услуги?* При какой комбинации производственных ресурсов и с использованием какой технологии?

3. *Для кого производить?* Кто будет получать товары и оплачивать их покупку? Как должен быть распределен доход общества от производства данных товаров и услуг?

Ответы на эти вопросы зависят от типа экономической системы.

Экономическая система – это особым образом упорядоченная система связей и отношений между производителями и потребителями материальных благ и услуг. Структурными элементами экономической системы являются:

– социально-экономические отношения, основанные на определенных формах собственности на экономические ресурсы и результаты производства;

– хозяйственный механизм как способ регулирования экономических процессов;

– организованные формы экономической деятельности субъектов системы и соответствующие институты по контролю этой деятельности;

– конкретные экономические связи между субъектами экономики.

В основу типологии экономических систем могут быть положены различные критерии: уровень развития производительных сил, формационный и цивилизационный подходы, различные обобщенные показатели.

Рассмотрим первый критерий организации экономической жизни. С точки зрения *уровня развития производительных сил общества* признают теорию, которая в истории человеческого общества выделяет три стадии развития: доиндустриальную, индустриальную, постиндустриальную.

Основной недостаток данной концепции экономического развития общества состоит в том, что при таком подходе не учитываются социальные отношения между людьми.

Второй критерий. *Суть формационного подхода* состоит в том, что в основу развития общества берется формация, которая учитывает и уровень развития производительных сил, и характер собственности. Основатель этой теории К. Маркс выделял три большие формации: первичную (или архаичную), вторичную (или экономическую) и третичную (или коммунистическую). Первичная формация включала в себя первобытно-общинную стадию развития и частично азиатский способ производства. Вторичная формация, основанная на частной собственности, включала в себя поздний азиатский способ производства, рабство, феодализм и капитализм. Третичная формация – это длительная историческая эпоха перехода к формированию общественной формы собственности.

Цивилизационный критерий развития общества состоит в том, что за основу развития общества берутся формирование и реализация потребностей индивидуального человека и общества в целом. С точки зрения научно-технического и культурно-исторического прогресса выделяются семь цивилизаций: неолитическая – VII–IV-е тысячелетия до н.э.; восточно-рабовладельческая – III–I-е тысячелетия до н.э.; античная – VII в. до н.э. – VI в. н.э.; раннефеодальная – VII–XIII вв.; преиндустриальная – XIV–XVIII вв.; индустриальная – 60-е годы XVIII в. – 70-е годы XX в.; постиндустриальная – с 80-х годов XX в. С точки зрения развития человеческого общества принимается теория этногенеза. Основатель этой теории, выдающийся русский историк, географ и социолог Лев Николаевич Гумилев (1912–1992), полагал, что люди – это организмы, живущие на определенной территории в коллективах-этнотах. Эти коллективы-этноты, существующие в пространстве и во времени, осознают свою общность и одновременно противопоставляют себя другим народам, исходя из чувства комплиментарности – подсознательного ощущения взаимной симпатии и общности людей, того ощущения, которое безошибочно и подсознательно определяет «своих» и «чужих», утверждая: это «мы», а это «вы». У всякого этноса есть начало и конец, как есть начало и конец у человека. Этнос рождается, мужает, стареет и умирает. Продолжительность жизни этноса, как правило, составляет от момента толчка до полного разрушения около 1500 лет. С точки зрения развития духовных и, прежде всего, религиозных ценностей исторически выделена английским историком и социологом Арнольдом Джозефом Тойнби (1889–1975) локальная цивилизация – общность людей, объединенных духовными традициями и проживающих на данной территории. К концу XX в. и в начале XXI в. основными являются восемь цивилизаций: западно-христианская, православно-христианская, иудейская, исламская, индуистская, дальневосточная, буддистская, конфуцианская. Об африканской цивилизации можно говорить как об особой.

Оба подхода – *формационный* и *цивилизационный* – имеют право на существование в экономической и других социальных науках. Недостатки: они не принимают во внимание качественные различия хозяйственных систем в современном мире, т. е. не дают ответы на три основных вопроса экономики: что, как и для кого производить?

Всякая экономическая система на эти три вопроса вынуждена отвечать не только теориями, но прежде всего экономическими дейст-

виями, ибо ни одна система не в состоянии избежать альтернативного выбора в условиях ограниченных производственных возможностей. В связи с этим широкое распространение в экономической литературе получила точка зрения, которая выделяет четыре типа основных систем организации экономической жизни общества: **традиционная, командно-административная, рыночная, смешанная экономические системы.**

Исторически первой сложилась *традиционная система*. Она представляет собой *способ организации экономической жизни, при котором земля, другие средства производства находятся в общем владении племени, а ограниченные ресурсы распределяются в соответствии с длительно существующими традициями и обычаями*. Введение в производство технических, экономических и других новшеств сильно затруднено как из-за существующих религиозных норм и предрассудков, так и из-за нежелания власти нарушать сложившиеся в обществе порядки.

Основные признаки традиционной экономической системы:

- общественно-племенная собственность на средства производства;
- экономические проблемы решаются на основе обычаев и традиций;
- затруднено использование достижений научно-технического прогресса (НТП);
- низкая экономическая эффективность производства.

Хотя эффективность такой экономики значительно ниже, чем экономики рыночной или командной, элементы традиционной системы и поныне существуют во многих слаборазвитых государствах.

Командно-административная система хозяйствования основана на монопольном положении государственной собственности в обществе, что означает концентрацию в руках государства подавляющей части средств производства, ресурсов.

Основные признаки командно-административной экономической системы:

- государственно-монополистическая собственность (отсутствие конкуренции);
- господство директивного¹ планирования, т. е. производство не всегда было эффективным;

¹ Директива – распоряжение, указание вышестоящего органа или должностного лица, обязательное к руководству или выполнению.

- централизованное распределение ресурсов;
- дефицитность экономики (хроническая нехватка сырья, оборудования и потребительских товаров);
- невосприимчивость к научно-техническому прогрессу, за исключением оборонно-промышленного комплекса (ОПК, ВПК);
- отсутствие конкуренции, ограничение творчества в труде (уровнировка).

Как и у любой хозяйственной системы, у командной экономики есть как положительные, так и отрицательные черты. К достоинствам следует отнести возможность сосредоточить ресурсы на тех направлениях развития общественного хозяйства, которые считаются в данный момент приоритетными; более справедливое распределение общественного продукта в интересах большинства граждан; социальная поддержка граждан со стороны государства: право на бесплатное образование, здравоохранение, жилье, культуру и спорт, право на труд. Кроме того, к достоинствам можно отнести и обеспечение быстрой перестройки экономики на военный лад в период ведения войны.

В то же время ей присущи отрицательные черты: невосприимчивость производства к достижениям научно-технического прогресса (кроме ОПК, ВПК), отсутствие гибкости в принятии хозяйственных решений, затратность экономики (повторный подсчет ВОП – валового общественного продукта по системе БНХ²). Отрицательное проявляется в том, что все издержки хозяйствующих субъектов в конечном счете компенсируются ценами, устанавливаемыми государством. Это полностью подрывает мотивацию производителей по разработке и использованию ресурсосберегающих технологий, мотивацию рабочих в повышении производительности труда, что в итоге ведет к устойчивому разбазариванию экономических ресурсов и постоянному дефициту потребительских товаров.

В целом же командная система хозяйства как разновидность экономической системы сохраняет относительный критерий эффективности. Причина заключается в отсутствии механизмов, обеспечивающих сопоставление затрат и результатов, выбор наиболее эффективных технологий. Вместо них в централизованной экономике действует субъективно устанавливаемая система показателей, не обеспечивающих базу для осуществления рациональных и эффективных решений, подразумевающих экономический рост преимущественно

² Баланс народного хозяйства.

экстенсивного типа. Достоинства и возможности командно-административной системы резко сокращаются после исчерпания экстенсивных источников роста. В итоге она становится неконкурентоспособной в сравнении с рыночной системой хозяйства.

Рыночная система хозяйства (рыночная экономика) – это экономическая система, в которой все процессы производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг решаются в результате взаимодействия индивидуальных производителей и потребителей, а их естественным регулятором выступает рынок.

Основные признаки рыночной экономической системы:

- многообразие форм собственности на средства производства (для развития конкуренции);
- свобода хозяйственной деятельности и предпринимательства в рамках существующего законодательства;
- ответственность за результат в экономической деятельности;
- борьба с монополизмом и развитие конкуренции;
- свободное ценообразование;
- ограниченность хозяйственной деятельности государства;
- открытость экономики в мировой интеграционный процесс;
- обеспечение социальных гарантий гражданам со стороны государства.

Современная экономика высокоразвитых стран является «смешанной» экономикой, где и государство, и частный сектор (предприятия и домашние хозяйства) играют важную роль в производстве, распределении, обмене и потреблении всех ресурсов и материальных благ в стране, где государство регулирует рыночную экономику, но не настолько, чтобы свести на нет регулируемую роль рынка, содержит в себе признаки как планового, так и рыночного хозяйства.

Смешанная система хозяйствования – это рыночная экономика с элементами государственного регулирования (прямого и косвенного).

Основные признаки смешанной экономики:

- многообразие форм собственности и типов хозяйствования;
- сочетание частного и государственного секторов экономики;
- капиталистические и социальные тенденции в жизни общества;
- сочетание рыночной саморегуляции с государственным и корпоративным регулированием экономических и социальных процессов;
- социальная ориентация экономики, развитие систем социальной защиты и социального партнерства.

В зависимости от особенностей организации экономической системы смешанного типа выделяют несколько моделей смешанной экономики (американскую, шведскую, японскую, немецкую, китайскую и др.).

Основными субъектами рыночной и смешанной систем хозяйствования являются домохозяйства, фирмы (предприятия), государство.

Домохозяйство – экономический субъект, индивид или семья в составе одного или нескольких лиц, который самостоятельно принимает решения, обладает всеми экономическими ресурсами, главная цель деятельности которого – максимальное удовлетворение своих потребностей. Сюда относят всех потребителей материальных благ и услуг, наемных работников, владельцев капиталов, земли и других факторов производства.

Фирма (предприятие) – легально зарегистрированная экономическая единица, использует факторы производства для производства продукции или оказания услуг, самостоятельно принимает решения для изготовления и продажи продукции другим фирмам (предприятиям), домохозяйствам или государству. Главная цель деятельности фирмы (предприятия) – максимизация прибыли.

Государство – специфический субъект экономической системы, который обладает исполнительной, судебной и законодательной властью и использует ее для регулирования отношений между экономическими субъектами. Государство, с одной стороны, является производителем материальных благ и услуг, с другой – государство имеет право контроля (через свои институты) за другими субъектами хозяйствования. Главной целью деятельности государства является повышение благосостояния общества.

2.3. Рынок. Структура и инфраструктура рынка

Область применения термина «рынок» достаточно широка. Его применяют, обозначая место рыночной торговли и характеризуя в целом одну из основных экономических систем. Однако наиболее часто категория «рынок» употребляется применительно к центральному звену рыночной системы хозяйства, его хозяйственному механизму.

Выдающийся теоретик рыночной экономики прошлого Адам Смит (1723–1790) в своем труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) указывал на *два условия возникновения рынка – ограниченность ресурсов и разделение труда*. Эти причины в конечном итоге порождают в обществе стремление людей к обмену продуктами своей трудовой деятельности. В договорном (натуральном) хозяйстве результат производства потреблялся самим производителем. Общественное разделение труда ознаменовало собой приход эры товарного хозяйства, где:

- в качестве производителя и потребителя, выступают разные люди;
- целью производства стало не удовлетворение личных потребностей, а изготовление благ специально для обмена, продажи;
- более длительным стал путь продукта с момента производства до его конечного потребления. В своем движении от производителя к потребителю он в обязательном порядке проходит стадию купли-продажи, рыночную стадию;
- древнейший прародитель рынка – обмен излишками продуктов – сменился сначала прямым товарообменом, а затем обменом продуктами труда при помощи денег.

Таким образом, товарное производство приобрело всеобщий характер, стало материальной основой рынка.

Рынок как экономическая категория означает совокупность отношений хозяйствующих субъектов рынка в процессе производства и обмена товаров при помощи денег и на основе конкуренции.

Условно в общей структуре рынка можно выделить две сферы:

1. *Сферу обращения материально-вещественных компонентов*, в которой обращаются (совершают движение) товары и услуги, ценные бумаги, денежные ресурсы, рабочая сила и другие объекты купли-продажи.

2. *Сферу экономических отношений участников рынка*. Здесь все субъекты рынка выступают либо в роли продавца (товаропроизводи-

теля), либо в роли покупателя (потребителя) материальных благ и услуг. Наиболее важной особенностью сферы рыночных отношений является наличие конкуренции между их участниками. Конкуренцию можно определить как форму взаимного соперничества субъектов рыночного хозяйства за лучшие условия производства и рынки сбыта. *В самом общем виде смысл конкуренции сводится к тому, что каждый из участников рыночных отношений стремится максимизировать свои результаты и минимизировать затраты.*

Сущность рынка заключается в его функциях, среди которых:

1. Информационная функция. Через цены, процентные ставки на кредит рынок дает объективную информацию производителю.

2. Посредническая функция. При разделении труда субъекты производства должны найти друг друга на выгодных условиях.

3. Ценообразующая функция. Рынок признает только общественно необходимые затраты, только их согласен оплатить покупатель, т. е. формируется общественная стоимость на товар.

4. Регулирующая функция. Самая важная функция, так как связана с воздействием рынка на производство. Отвечает на три вопроса: Что? Как? Для кого производить?

5. Санирующая функция. Рынок очищает общественное производство от экономически неустойчивых, неэффективных предприятий.

Рынок классифицируют по различным критериям, в частности:

I. По экономическому назначению объектов рыночных отношений (товарный признак).

II. С точки зрения соответствия действующему законодательству.

III. По пространственному признаку, географическому положению (местный, региональный, национальный и мировой рынки).

IV. По степени ограничения конкуренции.

V. По отраслям (автомобильный рынок, компьютерный рынок и т. д.).

VI. По характеру продаж (оптовый рынок, розничный рынок).

По экономическому назначению объектов рыночных отношений выделяют:

– рынок потребительских товаров и услуг (потребительский рынок);

– рынок факторов производства (рынок труда, рынок капитала, рынок земли);

– финансовый рынок (денежный рынок, рынок кратко-, средне- и долгосрочных кредитов, рынок ценных бумаг, валютный рынок).

С точки зрения соответствия действующему законодательству рынок подразделяется на легальный (законный) рынок и нелегальный (теневой) рынок.

По пространственному признаку: выделяют местный рынок (в пределах села, города, региона); национальный рынок (внутренний рынок страны); международный региональный рынок (например, рынок СНГ, рынок ЕС); мировой рынок.

По степени ограничения конкуренции выделяют рынки совершенной и несовершенной конкуренции:

– *рынок совершенной конкуренции* предполагает:

1. Свободный вход на рынок и свободный выход.

2. Большое количество продавцов и покупателей, производителей и потребителей.

3. Ни продавцы, ни покупатели не могут воздействовать на цену товара;

– *рынок несовершенной конкуренции* предполагает:

1. Вход на рынок затруднен, а выход из него может быть только при несостоятельности (банкротстве).

2. Ограниченное количество продавцов и покупателей, производителей и потребителей.

3. Продавцы и покупатели могут воздействовать на цену товара.

Рынок несовершенной конкуренции делится на следующие **типы**:

– *монополистическая конкуренция* – это такой тип рыночной структуры, в котором преобладают черты совершенной конкуренции и имеются отдельные элементы, характерные для чистой монополии;

– *олигополия* – это такой тип рыночной структуры, когда на рынке данного товара доминируют (занимают ведущее положение) несколько крупных фирм;

– *монополия* – это такой тип рыночной структуры, при котором на рынке данного товара имеется только один товаропроизводитель, обладающий исключительным правом его производства и продажи.

Также имеет место монополистический рынок, когда один покупатель противостоит множеству продавцов.

Преимущество и несовершенство рынка

Преимущество рынка заключается в том, что:

- 1) рынок способствует более эффективному распределению и использованию в обществе ресурсов;
- 2) рынок обеспечивает необходимость гибко реагировать и быстро адаптироваться к изменяющимся условиям производства;
- 3) рынок создает условия по оптимальному использованию НТП при создании новых товаров, внедрению новых технологий;
- 4) рынок обеспечивает свободу выбора, действия потребителя и производителя, т. е. рынок не диктует, что и кому покупать;
- 5) рынок нацеливает производителей на повышение качества товаров и услуг и на удовлетворение потребностей.

Несовершенство рынка проявляется в следующем:

- 1) рынок не в состоянии защитить окружающую внешнюю среду;
- 2) рыночный механизм не может удовлетворить потребности, которые не выражаются непосредственно в спросе;
- 3) рынок не способен гарантировать право человека на труд для всех членов общества;
- 4) рынок не в силах обеспечить социальную защиту неработающих членов общества;
- 5) рынок не может решить проблему инфляции и монополизма;
- 6) рынок не обеспечивает мотивацию для фундаментальных исследований, он реализует уже имеющиеся научно-технические достижения, но не выделяет средства для фундаментальных исследований науки и техники.

Таким образом, несовершенства рынка возможно разрешить и устранить (по Кейнсу) через государственное регулирование экономики.

Для успешного функционирования рынка и развития отношений между его хозяйствующими субъектами необходима рыночная инфраструктура.

Рыночная инфраструктура – совокупность организационно-правовых форм, опосредующих и упорядочивающих отношения субъектов рынка, связывающих их в единое целое.

Она выполняет следующие функции: организационно оформляет рыночные отношения, существенно облегчает субъектам рыночных отношений реализацию их интересов, делает возможным юридический и экономический контроль, регулирование деловой практики субъектов рынка со стороны государства.

Элементы рыночной инфраструктуры подразделяются на две группы: те, что выполняют свои функции в пределах особых рынков, и те, что могут решать свои задачи, не привязываясь к тому или иному типу рынка. *На рынке потребительских товаров и услуг и на рынке средств производства* действуют товарные биржи, предприятия оптовой и розничной торговли, аукционы, ярмарки, посреднические фирмы. *Фондовые и денежные рынки* обслуживают фондовые биржи, банки, страховые компании, различные фонды. *Рынок труда* – место функционирования бирж труда, государственных и частных центров содействия занятости.

Среди институтов рыночной инфраструктуры данного типа особое место занимают биржи. *Биржа – форма регулярно действующего оптового рынка товаров, сырья, финансовых средств, труда.* К главным функциям бирж относятся: оказание посреднических услуг при заключении сделок; упорядочивание процесса торговли и улаживание торговых споров; сбор и публикация о ценах и состоянии рыночной конъюнктуры. Организационной формой регулярно функционирующих рынков и местом, где совершаются сделки купли-продажи товаров и услуг, являются биржи, среди которых следует отметить товарные (оптовые сделки с зерном, нефтью и т. п.); фондовые (операции с акциями и другими ценными бумагами); валютные (сделки с иностранной валютой); биржи труда (сделки по купле-продаже рабочей силы).

Биржа – предприятие, организованное, как правило, в форме акционерного общества с правами юридического лица. Это биржи так называемого «английского типа». Учредителем и владельцем бирж «французского типа» выступает государство.

Обычно биржа – учреждение закрытого типа, т. е. в ее работе непосредственное участие принимают только члены биржи или их представители. Высшим органом биржи является общее собрание ее членов. Оно избирает исполнительный орган – Биржевой комитет (Совет директоров) и контролирующий орган – Контрольную комиссию. При бирже создаются специальные подразделения: расчетная палата, биржевой арбитраж, регистрационный комитет, котировальный комитет, комитет по стандартам и качеству (для товарных и сырьевых бирж), комитет по правилам биржевой торговли, маклерит (группа официальных брокеров).

Каждый вид бирж обеспечивает определенные типы рынков. К

примеру, сферой деятельности фондовых бирж является финансовый рынок. *Фондовая биржа – организованный рынок ценных бумаг, причем рынок вторичный, предназначенный для их немедленной перепродажи.* Основные статьи дохода биржи формируются за счет процента от биржевых сделок и вступительных взносов участников. Именно в стенах биржи котируются (оцениваются по рыночному курсу) ценные бумаги и совершаются сделки по ним. При их осуществлении биржевые агенты действуют либо от своей собственной фирмы (за свой счет), либо по поручению заказчика. В первом случае это так называемые дилеры (дэббэры), во втором случае – биржевые маклеры (брокеры). Наличие крупных бирж, в особенности фондовых, свидетельствует как об экономическом потенциале страны, так и о зрелости рыночных отношений в ней.

Вне пределов определенных рынков действуют информационные центры, рекламные агентства, юридические конторы, аудиторские фирмы и т. д. Эти элементы рыночной инфраструктуры не были навязаны рынку извне. Они стали результатом длительной эволюции рыночных отношений – от первоначальных («диких») форм до современных (цивилизованных). Причем одновременно с принятием соответствующего законодательства, регламентирующего деятельность институтов инфраструктуры рынка, происходит постепенное упорядочение их численности, повышение качества функционирования, что, безусловно, является одной из предпосылок формирования в стране основ цивилизованного рыночного хозяйства.

Таким образом, рыночная инфраструктура необходима для эффективной работы рынка.

2.4. Рыночный механизм и его функционирование

Свои функции рынок выполняет с помощью рыночного механизма. При его анализе в целях формирования более четких представлений о структурных элементах рыночного механизма, о процессе их взаимодействия необходимо принять определенные допущения:

- 1) объект купли-продажи – однотипный товар;
- 2) в основе рыночных отношений – совершенная конкуренция;
- 3) отсутствие государственного вмешательства в его работу.

Элементами рыночного механизма являются: спрос, предложение, цена, деньги и конкуренция.

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, предложив 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 производителю за единицу товара. 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.

Деньги – товар особого рода, обладающий свойством эквивалентности, т. е. свойством обмениваться на любой другой товар.

Конкуренция – это экономическое 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 взаимосвя-

зей. Диалектическое взаимодействие цен, спроса и предложения во взаимодействии с конкуренцией обеспечивает саморегуляцию рынка.

Зависимость между ценой и спросом описывает закон спроса.

Закон спроса (D) – зависимость между ценой и спросом, согласно которому между ценой и спросом существует обратная зависимость, т. е. с увеличением цены спрос падает, и наоборот. $D = f(P) < 0$.

Обратная зависимость объясняется следующими причинами:

– эффектом дохода. Он делится на номинальный доход (получаемый в денежной форме) и реальный доход (то количество товаров и услуг, которое может быть куплено на номинальный доход). Следовательно, реальный доход находится в прямой зависимости от номинального дохода и в обратной зависимости от уровня цен;

– эффектом замещения. Если цена одного товара повышается, то при наличии товаров-заменителей он будет ими замещаться; спрос на этот товар упадет (уголь → нефть, чай → кофе);

– действием закона убывающей предельной полезности. Поскольку каждая дополнительная единица блага приносит меньшую потребность, то потребитель готов платить меньшую цену.

Закон спроса действует не всегда, а именно:

При ажиотажном спросе, вызванном ожидаемым повышением цен (психология покупателя и продавца).

Для некоторых редких и дорогостоящих товаров, являющихся средством вложения денег (золото, антиквариат, драгоценности).

При переключении спроса на более качественные и дорогостоящие товары (например, переключение спроса с маргарина на масло, снижение цен на маргарин не ведет к увеличению спроса на него).

На изменение спроса влияют и неценовые факторы, а именно:

1. Изменение в денежных доходах населения (доход населения увеличивается, следовательно, спрос на товар возрастает).

2. Изменение в структуре населения (старение населения приводит к спросу на лекарства).

3. Изменение цен на другие товары, особенно на товары-заменители.

4. Экономическая политика правительства. Выплата трансфертных платежей (пособий, стипендий, пенсий).

5. Изменение потребительских потребностей под воздействием рекламы и моды.

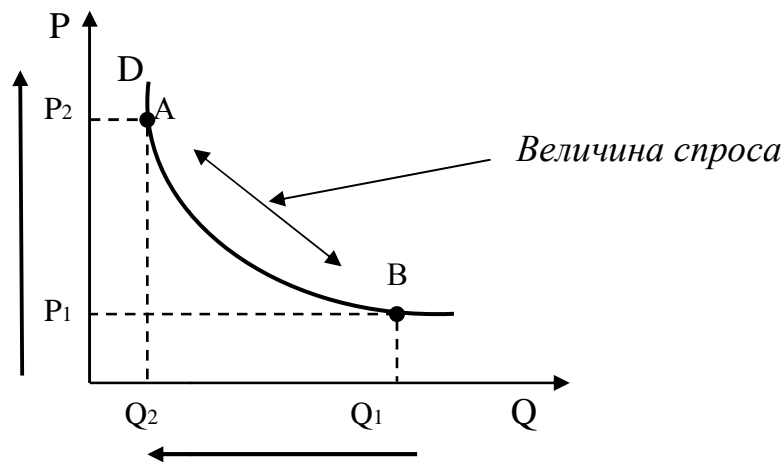


Рис. 2.2. Графическое отображение закона спроса

На спрос данного товара влияют изменение цены самого товара и неценовые факторы. Изменение цены товара приводит к изменению спроса и *движению вдоль* (по) кривой спроса, а неценовые факторы приводят к изменениям в спросе и к *смещению кривой спроса*.

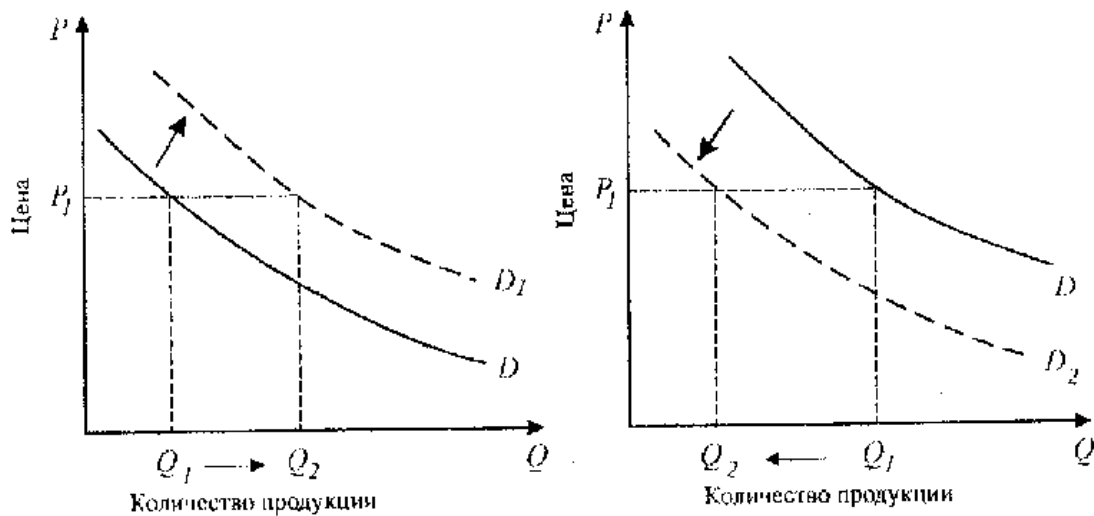


Рис. 2.3. Изменение спроса под воздействием неценовых факторов

Если неценовые факторы приводят к увеличению спроса, то кривая спроса сдвигается вправо вверх (от D к D_1). Спрос при постоянной цене P_1 возрастает до Q_2 . Если неценовые факторы приводят к снижению спроса, то кривая спроса сдвигается влево вниз (от D к D_2). Спрос при постоянной цене P_1 сокращается до Q_1 .

Закон предложения (S) гласит: предложение при прочих равных условиях изменяется в прямой зависимости от изменения цены, т. е. по мере роста цен производитель предлагает к продаже большее количество товаров, а по мере их падения — меньшее. $S = f(P) > 0$.

Реакция предложения на цену объясняется следующим образом:

а) фирмы, занятые в отрасли, при повышении цены задействуют резервные и быстро вводимые новые мощности, что приводит к увеличению предложения товаров;

б) в случае продолжительного и установочного повышения цены в эту отрасль устремляются другие производители, а это приведет к росту производства и увеличению предложения.

Предложение так же, как и спрос, может изменяться под влиянием неценовых факторов:

I. Изменение издержек производителей в результате внедрения достижений научно-технического прогресса.

Изменение источников ресурсов, налоговой политики, стоимости факторов производства.

II. Выход на рынок новых фирм увеличивает предложение независимо от уровня цен.

На сокращение предложения влияют и другие факторы: природные катастрофы, политические действия, войны.

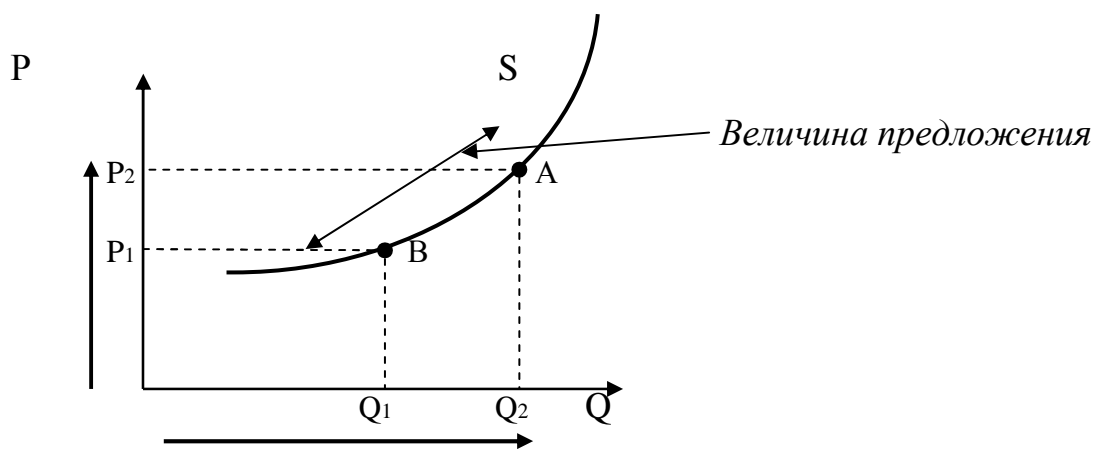


Рис. 2.4. Графическое отображение закона предложения

Изменение предложения в результате изменения цены товара ведет к движению *вдоль* (по) кривой предложения, изменение предложения под действием неценовых факторов приводит к *сдвигам* кривой предложения. Если неценовые факторы приводят к увеличению предложения, то кривая предложения сдвигается вправо вниз (от S к S_1). При сокращении предложения под влиянием неценовых факторов кривая предложения сдвигается влево вверх (от S к S_2).

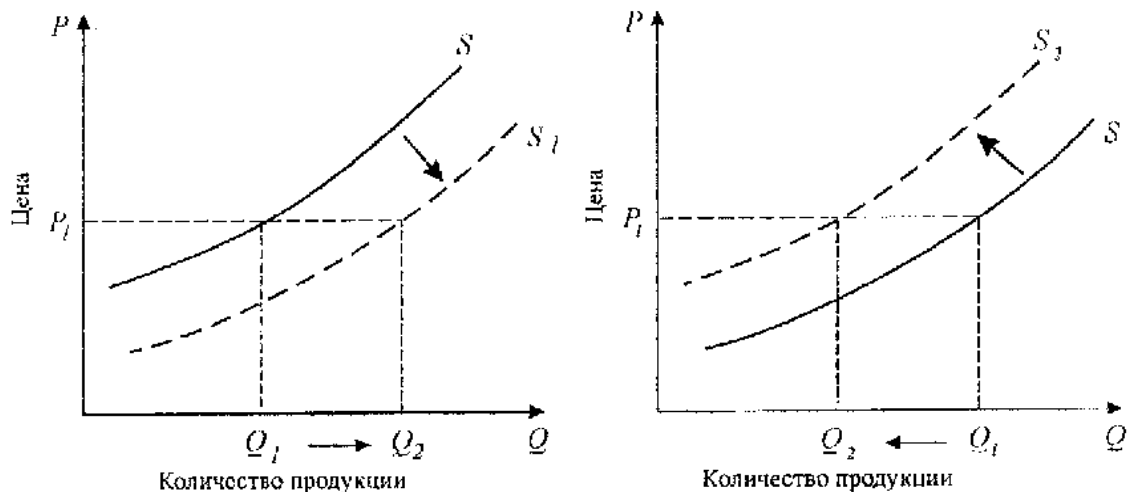


Рис. 2.5. Изменение предложения под воздействием неценовых факторов

Закон спроса и предложения действует в условиях свободной рыночной конкуренции или на рынке совершенной конкуренции.

Столкновение интересов покупателей и продавцов как выражение взаимодействия спроса и предложения приводит к колебанию рыночных цен, однако в итоге образуются цены равновесия. Графически взаимодействие спроса и предложения представлено на рис. 2.4. При наложении кривых DD и SS наблюдается точка их совмещения E с координатами $(Q_E; P_E)$ – равновесный объем продаж. В точке E достигается равенство объема спроса и предложения $Q_d = Q_s$

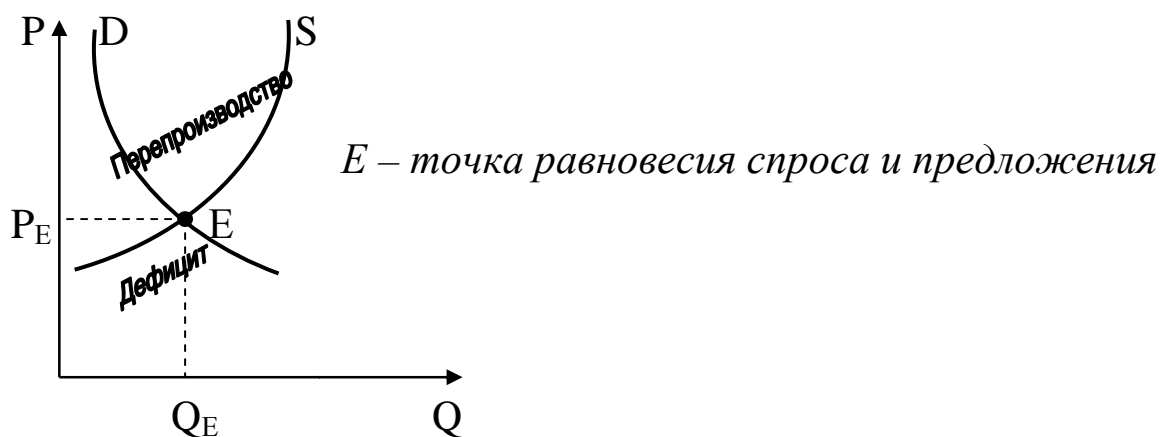


Рис. 2.5. Равновесная цена

Цена равновесия – это уровень рыночной цены на товар при совпадении интересов продавца и покупателя.

Условие рыночного равновесия тогда будет выглядеть следующим образом:

$$Q_d = Q_s = P_t \times Q_t,$$

где $P_t \times Q_t$ – объем продаж в денежном выражении в момент времени t по цене P_t . Установление цен равновесия является свидетельством

общей сбалансированности рынка и пропорциональности производства и платежеспособного потребления. При любой другой цене, отличной от равновесной, рынок не сбалансирован.

Однако следует подчеркнуть, что положение о равновесных ценах верно все-таки для рынков с классическими признаками. На самом деле рынки многих товаров не отвечают требованиям рынка совершенной конкуренции. Существуют различные типы рынков (олигополия, монополия и т. д.), где процесс ценообразования имеет свои особенности. Кроме того, есть такие специфические товары, рынок которых изначально устроен не в соответствии с нормами.

Понимание сущности категорий спроса и предложения имеет не только чисто теоретическое значение, но и глубокий практический смысл. Любому товаропроизводителю известно, что он сможет продать по низкой цене больше товаров, чем по более высокой. Возрастет или уменьшится общая выручка, если произойдет снижение цены, в результате чего может возрасти объем продаж? Как изменится общая выручка при повышении цены товара, что (в соответствии с законом спроса) будет сопровождаться определенным уменьшением количества покупок? Каких последствий следует ожидать (в плане изменения количества покупок или продаж) от изменения денежных доходов потребителей?

Данные взаимосвязи между ценой и доходом, с одной стороны, и объемом покупаемого блага, с другой стороны, описывает эластичность спроса.

Эластичность – мера реакции одной величины на изменение другой. Эластичность показывает, на сколько процентов изменится одна переменная экономическая величина при изменении другой на один процент.

Ценовая эластичность спроса

Эластичность спроса по цене показывает, насколько изменится в процентном отношении величина спроса на товар при изменении его цены на один процент.

$$E_p = \% \Delta Q / \% \Delta P ,$$

где $\% \Delta Q$ – изменение величины спроса, $\% = (Q_2 - Q_1) / Q_1 \times 100 \%$;

$\% \Delta P$ – изменение цены, $\% = (P_1 - P_2) / P_1 \times 100 \%$;

Q_1 и Q_2 – первоначальный и текущий объем спроса;

P_1 и P_2 – первоначальная и текущая цена.

Таким образом, следуя данному определению, коэффициент ценовой эластичности спроса рассчитывается:

$$E_P^D = \left(\frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} \cdot 100\% \right) : \left(\frac{P_2 - P_1}{P_1} \cdot 100\% \right) = \frac{(Q_2 - Q_1)P_1}{(P_2 - P_1)Q_1}.$$

Показатель ценовой эластичности спроса для всех видов товаров является отрицательной величиной, а именно: если цена товара снижается, то величина спроса растет, и наоборот.

Если абсолютная величина показателя ценовой эластичности спроса больше 1, то мы имеем дело с эластичным спросом, $E_D > 1$.

Если абсолютная величина показателя ценовой эластичности меньше 1, то спрос неэластичен, $E_D < 1$.

При коэффициенте эластичности, равном 1, говорят о единичной эластичности. В этом случае изменение цены приводит к такому же количественному изменению величины спроса, $E_D = 1$.

Факторы, влияющие на эластичность спроса:

- 1) наличие товаров-заменителей;
- 2) фактор времени;
- 3) значимость того или иного товара для потребителя (спрос на предметы первой необходимости неэластичен; спрос на товары, не играющие главной роли в жизни потребителей, обычно эластичен).

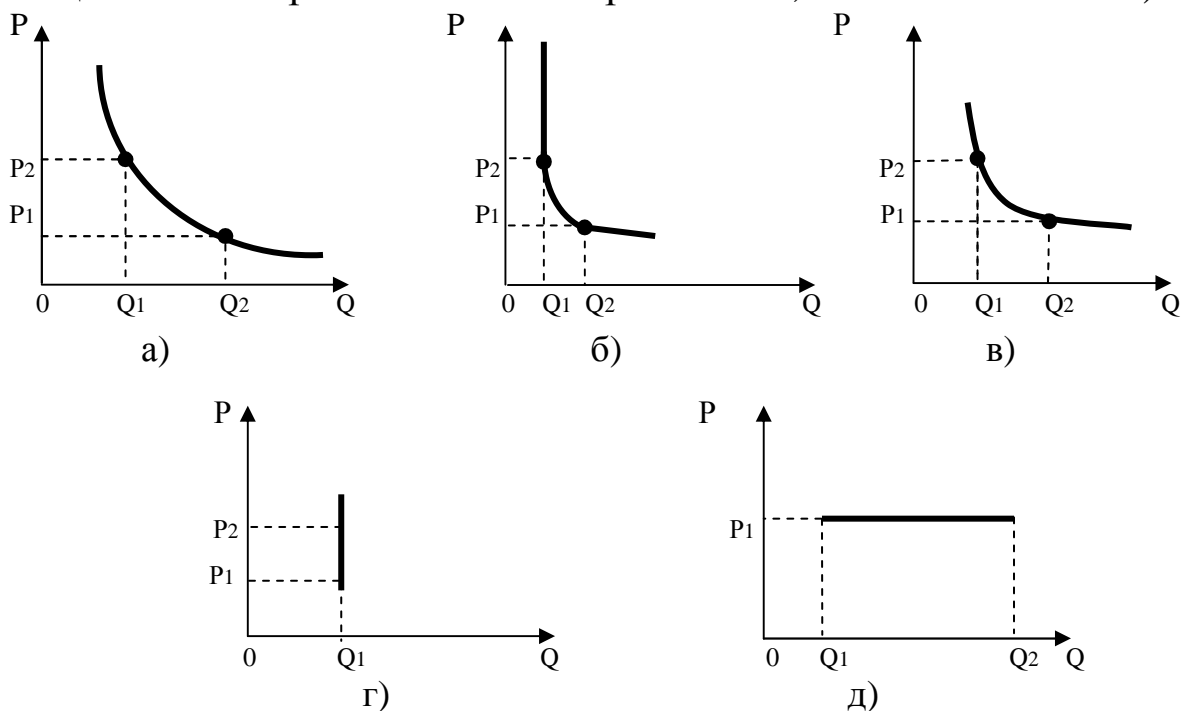


Рис. 2.6. Формы ценовой эластичности: а) – спрос эластичен, $E_D > 1$; б) – спрос не эластичен, $E_D < 1$; в) – единичная эластичность, $E_D = 1$; г) – спрос абсолютно неэластичен, $E_D = 0$; д) – спрос абсолютно эластичен, $E_D = \infty$

Перекрестная эластичность спроса

Характеризует степень изменения спроса на товар a при изменении цены товара b (E_{ab}).

$$E_{ab} = (\Delta Q_a / Q_a) : (\Delta P_b / P_b),$$

где $\Delta Q_a / Q_a$ – изменение спроса на товар a (в %);

$\Delta P_b / P_b$ – изменение цены на товар b (в %).

Если $E_{ab} > 0$, то товары a и b – взаимозаменяемые;

$E_{ab} < 0$, то товары a и b – взаимодополняемые;

$E_{ab} = 0$, то товары a и b – не зависимы друг от друга.

Эластичность по доходу

Характеризует степень изменения спроса на товар под влиянием изменения дохода (E_I).

$$E_I = (\Delta Q / Q) : (\Delta I / I),$$

где $\Delta Q / Q$ – изменение спроса (в %);

$\Delta I / I$ – изменение дохода (в %).

Для нормальных товаров коэффициент эластичности по доходу положителен, т. е. $E_I > 0$; для товаров низшей категории – отрицателен, т. е. $E_I < 0$.

Эластичность предложения

Чтобы узнать, насколько производство той или иной продукции реагирует на изменение цены, нам нужно измерить эластичность предложения по цене. Коэффициент ценовой эластичности предложения рассчитывается по той же формуле, что и коэффициент ценовой эластичности спроса. Различие состоит лишь в том, что вместо величины спроса берется величина предложения.

Предложение, поскольку оно связано с изменением производственного процесса, медленнее адаптируется к изменению цены, чем спрос. Поэтому фактор времени является важнейшим в определении показателя эластичности.

Обычно при оценке эластичности предложения рассматриваются три временных подхода: краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный.

Под *краткосрочным* понимается период, слишком короткий для осуществления фирмой каких-либо изменений в объеме выпускаемой продукции. В этом случае предложение является неэластичным.

Среднесрочный период достаточен для расширения или сокращения производства на уже существующих производственных мощно-

стях, но недостаточен для введения новых мощностей. Эластичность предложения в этом случае повышается.

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

Коэффициенты эластичности спроса и предложения создают для фирмы возможность определить положение кривых спроса и предложения и прогнозировать изменение объема продаж в зависимости от изменения цены какого-либо фактора.

РАЗДЕЛ II

ОСНОВЫ МИКРОЭКОНОМИКИ

Глава III. Собственность, предпринимательство и основные организационные формы предприятий

Предприятие (фирму) в общей системе национальной экономики можно сравнить с атомом экономики. Из взаимодействия таких атомов складывается хозяйственная жизнь страны. В свою очередь, предприятия базируются на отношениях собственности и предпринимательской деятельности. В зависимости от форм собственности и предпринимательской деятельности образуются различные типы предприятий, складываются их организационная структура и характер хозяйственной деятельности.

В центре внимания настоящей главы находятся теоретические и практические вопросы собственности и предпринимательской деятельности, анализ видов и форм предприятий в условиях рыночной экономики.

3.1. Структура и место собственности в экономической системе общества

Собственность – это исторически определенная форма присвоения людьми материальных благ в процессе их производства, распределения, обмена и потребления. Собственность как присвоение представляет единство юридического и экономического содержания.

Собственность как юридическая категория – это закрепленное законом и надлежащим образом документально оформленное право физических и юридических лиц на владение каким-либо имуществом. В любой экономической системе решения участников хозяйственной деятельности во многом зависят от тех прав, которые предоставлены им законом. Однако, как показывает опыт, этого недостаточно. Не менее важно обеспечить экономическую реализацию этих прав.

Собственность как экономическая категория представляет собой совокупность экономических отношений между субъектами хозяйствования по поводу владения, распоряжения и использования благ в первую очередь – средств производства, созданных с их помощью товаров, услуг и полученного дохода (прибыли).

В реальной жизни экономическое и юридическое содержание собственности неразрывно: экономическое содержание охраняется правом, а юридическое содержание получает экономическую форму реа-

лизации. Следует различать четыре аспекта проблем собственности: объект присвоения, сами отношения присвоения, форму присвоения и субъект присвоения. Охарактеризуем их более подробно.

Объект собственности – это совокупность материально-вещественных элементов присвоения (земля, средства производства, имущество и т. д.), составляющих пассивную сторону отношений собственности. Объект собственности отвечает на вопрос: что подлежит присвоению? Этот аспект собственности является одним из важнейших, ибо если нет объекта, если нечего присваивать, то нет и самого акта присвоения.

Второй аспект проблемы собственности – это сам *характер отношений присвоения*. В современной экономической науке возникло целое направление – *экономическая теория прав собственности*, теория, согласно которой права собственности («пучок прав») понимаются как санкционированные обществом (законами государства, административными распоряжениями, традициями, обычаями и т. д.) поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием материальных и духовных благ и касаются их использования. У истоков этой теории стоял лауреат Нобелевской премии 1991 г. Рональд Коуз.

В соответствии с экономической теорией прав собственности полный «пучок прав» включает в себя 11 «веток» этого «пучка»:

- 1) право владения, т. е. право исключительного физического контроля над благами;
- 2) право использования, т. е. право применения полезных свойств благ для себя;
- 3) право управления, т. е. право решать, кто и как будет обеспечивать использование благ;
- 4) право на доход, т. е. право обладать результатами от использования благ;
- 5) право суверена, т. е. право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага;
- 6) право на безопасность, т. е. право на защиту от экспроприации блага и от вреда со стороны внешней среды;
- 7) право на передачу благ в наследство;
- 8) право на бессрочность обладания благом;
- 9) запрет на использование блага способом, наносящим вред внешней среде;

10) право на ответственность в виде взыскания, т. е. возможность взыскания блага в уплату долга;

11) право на остаточный характер, т. е. на существование процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных правомочий.

Третий аспект проблемы собственности – *форма присвоения благ и услуг*. В хозяйственной практике можно встретить разнообразные формы собственности. Однако все они, по существу, являются разновидностями двух основных видов собственности: частной и общественной (государственной). Частная собственность охватывает две главные формы: собственность самих граждан (физических лиц) и собственность созданных ими юридических лиц (предприятий, организаций и учреждений). Общественную собственность в Российской Федерации представляют: а) государственная собственность (включает собственность Российской Федерации, или федеральную собственность, и собственность субъектов Российской Федерации – республик, краев, областей и т. д.); б) муниципальная собственность – собственность городских, сельских и других муниципальных образований – органов местного самоуправления. На базе частной и общественной форм собственности могут возникать иные, производные формы собственности: собственность совместных предприятий, общественных организаций и т. д.

В ст. 8 Конституции Российской Федерации основными формами собственности считаются частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности.

Наиболее эффективной в экономике является частная собственность. Будучи в руках конкретных хозяев, она порождает мощную заинтересованность людей в труде. Кроме того, частная собственность служит жизненной основой каждого человека, источником его благополучия и гарантом свободы и независимости. Что касается общественной собственности, то она неизбежно носит отпечаток «ничейной», а значит, и менее эффективно используется. В то же время эта собственность совершенно необходима в таких сферах, как военно-промышленный, космический, энергетический комплексы, в науке, образовании, здравоохранении и других областях. В разных странах и в разные периоды истории соотношение между частной и общественной собственностью различно и постоянно меняется.

Четвертый аспект проблемы собственности – это субъекты присвоения. *Субъекты собственности* – физические (отдельные граждане, группы, коллективы, семьи) и юридические лица (различные организации, государства), представляющие активную сторону отношений собственности. Субъект собственности отвечает на вопрос: кому принадлежат средства производства, земля, имущество и т. д.? Именно обладание собственностью позволяет обеспечить единство индивидуальных, групповых и общественных интересов. В соответствии с этим получают развитие разнообразные формы предпринимательской деятельности: государственной, коллективной, индивидуально-частной, корпоративной и др. Тем самым задается многосубъектность реальных экономических отношений, формирующая рыночную экономику смешанного типа.

В экономической системе общества собственности отводится особая роль, которая проявляется в следующем:

– во-первых, она определяет тип системы управления экономикой страны. Командно-административная система управления возможна только на базе господствующего положения государственной собственности в экономике;

– во-вторых, собственность определяет вид предприятий. Государственное предприятие базируется на государственной собственности, частное предприятие – на частной собственности, акционерное общество базируется на собственности юридических и физических лиц, в рамках предприятия, за счет выпуска акций;

– в-третьих, собственность оказывает непосредственное воздействие на конкретные условия хозяйственной деятельности предприятий. На государственном предприятии назначение его руководителей, определение порядка распределения ресурсов и использования ресурсов, прибыли, выбор системы труда, решение других вопросов хозяйственной деятельности принадлежат соответствующему государственному органу управления или его представителям. На коллективном предприятии аналогичные проблемы решает трудовой коллектив, на частном предприятии – его владелец. Собственник предприятия получает не только права, но и несет непосредственную ответственность за итоги работы уровнем дохода, всем своим имуществом. Именно с этим обстоятельством экономисты, сторонники рыночной системы, связывают более мощный, чем в командно-адми-

нистративной системе, мотивационный механизм работы предприятий негосударственного сектора экономики;

– в-четвертых, собственность регламентирует способ соединения рабочей силы со средствами производства. Если работник не является совладельцем предприятия, он вынужден идти в наем на государственное или частное предприятие;

– в-пятых, собственность на имущество предприятия дает право на присвоение прибыли его владельцем. Наемные же работники получают заработную плату на условиях, предусмотренных контрактом.

Следовательно, собственность лежит в основе экономической системы того или иного общества.

Переход экономики России к рыночной системе хозяйствования был неразрывно связан с радикальными изменениями в отношениях собственности. Среди них необходимо выделить следующие: а) переход от монополизма государственной собственности к многообразию ее форм; б) восстановление в правах частной собственности; в) значительное расширение состава объектов собственности граждан и, в первую очередь, за счет средств производства; г) создание иностранному капиталу условий для осуществления предпринимательской деятельности.

Решающее значение для проведения указанных преобразований в отношениях собственности имела приватизация государственной и муниципальной собственности.

3.2. Приватизация государственной и муниципальной собственности: функции и способы проведения

Важным способом преобразования общественной собственности в частную является приватизация государственной и муниципальной собственности.

Приватизация представляет собой процесс преобразования государственной и муниципальной собственности в частную собственность физических и юридических лиц.

В странах со сложившейся рыночной системой хозяйства она используется как один из важных способов регулирования экономики. Например, при возникновении трудностей в финансовой системе государство может продать часть принадлежащих ему акций частным лицам и использовать вырученные средства в своих целях. Во Франции с 1986 г. по 1990 г. были приватизированы 29 промышленных фирм и банков. В итоге государство выручило 71 млрд франков, зна-

чительная часть этой суммы пошла на погашение государственного долга. Французская приватизация привела к росту численности акционеров: к началу 90-х годов XX в. она достигла 6 млн, т. е. собственником акций стал каждый шестой житель страны старше 18 лет.

В России приватизация являлась необходимым условием перехода к рыночной системе хозяйства. Она выполняет две важнейшие функции. Первая функция заключается в том, что приватизация является ядром радикальных институциональных преобразований в экономике. В результате формируется многообразие форм собственности, создаются предпосылки для развития конкуренции и становления частного предпринимательства. Вторая функция предусматривает, что приватизация должна стать инструментом государственного регулирования экономики долговременного характера. Для реализации этой функции была разработана государственная программа приватизации государственного имущества Российской Федерации. Она содержала прогноз проведения приватизации государственного имущества в соответствующих отраслях экономики; прогноз изменения платежного баланса Российской Федерации вследствие приватизации государственного имущества; прогноз увеличения внутренних и внешних инвестиций в экономику Российской Федерации вследствие приватизации государственного имущества. Программа приватизации определяла приоритеты в осуществлении приватизации государственного имущества в Российской Федерации, ограничения при ее проведении, порядок отчуждения государственного имущества в собственность юридических и физических лиц, а также основы приватизации муниципального имущества в Российской Федерации.

Процесс приватизации в России начался с принятием Верховным Советом РСФСР в июле 1991 г. законов о приватизации государственных и муниципальных предприятий и об именных приватизационных чеках (ваучерах).

Приватизация (наряду с либерализацией цен) стала самым осязаемым проявлением в российской экономике. В ее проведении можно выделить начальный этап (1992 г. – июнь 1994 г.) и современный этап.

Характерными чертами начального этапа приватизации являются:

1. Сверхвысокие темпы приватизации. За 1992–1994 гг. были приватизированы около 122 тыс. государственных и муниципальных предприятий. Уже к началу июля 1994 г. были приватизированы 75,4 % предприятий торговли, 66,3 % предприятий общественного питания, 76,4 % предприятий бытового обслуживания.

2. Введение системы приватизационных чеков. Эмиссия и обращение приватизационных чеков стали инструментом быстрого перераспределения государственного имущества среди негосударственных инвесторов. Вместе с тем, скупка приватизационных чеков, их обращение без ограничений, целевой характер использования в качестве платежного средства породили спекулятивный характер приватизации.

3. Преимущественно формальный характер приватизации при акционировании крупных предприятий. Дело в том, что реальная приватизация происходит при продаже государственных и муниципальных предприятий по рыночной стоимости. На начальном же этапе приватизации государство вынуждено было пойти на значительное предоставление льгот работникам приватизируемых предприятий, на «формальное» преобразование предприятий в акционерные общества, когда акции данного общества остаются в государственной собственности, и требуется время, пока их не выкупят другие инвесторы. Кроме того, продажная цена ряда крупных предприятий явно не соответствовала их рыночной цене.

4. Низкая доходность приватизации. Бесплатное предоставление населению приватизационных чеков, льготы работникам приватизируемых предприятий и их социальная защита, аукционная продажа только малых объектов не смогли не сказаться на низкой пополняемости федерального бюджета за счет приватизации. Всего от приватизации в 1992–1995 гг. были получены 5,4 трлн руб. (в текущих ценах).

Непосредственными целями приватизации становятся повышение эффективности экономики, улучшение ее социальной ориентации, улучшение платежного баланса Российской Федерации, осуществление протекционизма по отношению к российским товаропроизводителям.

Приватизация государственного и муниципального имущества происходила различными способами¹:

– продажа государственного или муниципального имущества на аукционе, в том числе продажа акций созданных в процессе приватизации открытых акционерных обществ на специализированном аукционе;

¹ См.: Закон Российской Федерации «О приватизации государственного имущества и об основах приватизации муниципального имущества в Российской Федерации» // Российская газета. – 1997. – 2 авг.

- продажа государственного или муниципального имущества на коммерческом конкурсе с инвестиционными и (или) социальными условиями;
- продажа акций, созданных в процессе приватизации открытых акционерных обществ, их работникам;
- выкуп арендованного государственного или муниципального имущества;
- преобразование государственных и муниципальных унитарных предприятий в открытые акционерные общества, 100 % акций которых находятся в государственной или муниципальной собственности;
- внесение государственного или муниципального имущества в качестве вклада в уставные капиталы хозяйственных обществ;
- отчуждение находящихся в государственной или муниципальной собственности акций, созданных в процессе приватизации открытых акционерных обществ, владельцам государственных или муниципальных ценных бумаг, удостоверяющих право приобретения таких акций.

При определении способа приватизации государственного или муниципального имущества учитываются следующие обстоятельства:

- предложения, содержащиеся в заявках на приватизацию государственного или муниципального имущества, поданных в соответствующие органы по управлению имуществом;
- отраслевые особенности объектов приватизации и их социально-экономическое значение для территории;
- рыночная стоимость объектов приватизации.

Процесс приватизации сопровождается не только изменениями форм собственности, но и создает условия для развития предпринимательской деятельности, ведет к возникновению различных организационно-правовых форм предприятий.

3.3. Предпринимательская деятельность: сущность и виды. Организационно-правовые формы предприятий

Само понятие «*предпринимательство*» как особая функция хозяйствующих субъектов для экономической науки не является чем-то новым. А. Смит определял предпринимательство как хозяйственный риск с целью получения прибыли. Заметный вклад в развитие теории предпринимательства внес австрийский экономист И. Шумпетер. Он характеризовал предпринимателя как своеобразный социально-психологический тип хозяйственника, для которого главное – анализ

и использование многообразных рыночных возможностей, реализация новаторских идей.

Предпринимательство определяется как 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.

Сущность предпринимательской деятельности раскрывается через выполняемые предпринимателем *функции*:

- предприниматель берет на себя инициативу соединения факторов производства в единый процесс производства товаров и услуг с целью получения прибыли;

- предприниматель – организатор производства, определяющий стратегию и тактику поведения предприятия (фирмы);

- предприниматель – это новатор, внедряющий на коммерческой основе новые продукты, новые технологии, новые формы организации дела;

- предприниматель – это человек, не боящийся риска и сознательно идущий на него ради достижения цели бизнеса.

Предпринимательство допускается в любой отрасли хозяйственной деятельности, не запрещенной законом: промышленности, сельском хозяйстве, торговле, бытовом обслуживании, издательской, банковской и консультационной деятельности, в сфере операций с ценными бумагами и т. д. Основными сферами предпринимательской деятельности являются производство (продукции, услуг), коммерция (торговля) и коммерческое посредничество.

Предпринимательская деятельность осуществляется различными способами. Рассмотрим основные способы.

1. Предпринимательская деятельность происходит в двух основных формах: а) индивидуальной (семейной) форме, когда предпринимательство ведет гражданин или члены семьи на базе их собственности; б) коллективной форме, когда предпринимательство происходит на базе объединенной собственности нескольких физических и юридических лиц, в том числе и членов трудового коллектива предприятия.

2. Предпринимательство осуществляется без применения наемного труда и с применением наемного труда. В первом случае собственник самостоятельно трудится на своем предприятии, а во втором слу-

чае для работы на предприятии привлекаются наемные лица на условиях, оговоренных в контракте.

3. Управление производством может осуществляться как самим собственником средств производства, так и субъектом, управляющим его имуществом на правах хозяйственного ведения с установлением предела такого ведения собственником имущества.

4. Предпринимательство осуществляется без образования юридического лица (физическими лицами на основании приобретения патента, лицензии, выданных в местных органах власти) и с образованием юридического лица.

Физическое лицо – это гражданин, который занимается предпринимательской деятельностью единолично, не принимая статус юридического лица. Право предпринимательской деятельности наступает с момента государственной регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя. Признаки юридического лица состоят в том, что это, прежде всего, организация, т. е. определенным образом организованное объединение лиц, которое имеет обобществленное имущество; отвечает этим имуществом по своим обязательствам; может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и неимущественные права; нести обязанности; быть ответчиком в суде; иметь самостоятельный баланс или смету.

Указанные организации как юридические лица могут быть двух типов: во-первых, рассматривающие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности (такие организации называются коммерческими); во-вторых, не преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками (такие организации называются некоммерческими).

Хозяйственная деятельность, в том числе и предпринимательская, в большинстве своем осуществляется посредством создания предприятия.

Предприятие представляет собой экономически обособленный субъект хозяйствования, выступающий первичным звеном в организационной структуре экономики, выполняющий функции по производству продукции, выполнению работ, оказанию услуг в целях получения прибыли.

Если отвлечься от разнообразия продукции, производимой каждым конкретным предприятием, то можно выделить те общие признаки, которые всем им свойственны.

1. Каждое предприятие представляет собой *единство технико-экономической и социально-экономической сторон* хозяйственной деятельности.

Технико-экономическая сторона характеризует особенность предприятия как организационную форму производства. С этой точки зрения каждое предприятие представляет собой совокупность средств производства и работников, объединенных общим процессом труда. Предприятие, изначально выступая ячейкой формирования хозяйственной системы, неизбежно получает статус звена реального обобществления производства. В этом и состоит смысл понятия предприятия как первичного звена экономики, а не просто самой дробной (мелкой) хозяйственной ячейки.

Социально-экономическая сторона характеризует особенности предприятия как субъекта хозяйствования. В ряду характеристик предприятия как субъекта хозяйствования важнейшее место занимают такие, как экономическая обособленность и хозяйственная самостоятельность производственных единиц, а также то, что они выступают субъектами отношений собственности и экономических интересов.

Названные признаки не существуют отдельно друг от друга. Именно их совокупность и единство придают определенность и целостность предприятию как особому, отдельному звену хозяйственной системы.

В настоящее время в оборот входит понятие «фирма». *Фирма* – это наименование, под которым предприятие (или их объединение) выступает в хозяйственной деятельности в качестве самостоятельного субъекта.

2. Одним из важнейших признаков классификации предприятий является его *размер*, определяемый в первую очередь численностью работников, иногда годовым оборотом капитала.

Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» установлены новые условия отнесения предприятий к субъектам малого и среднего предпринимательства. Средняя численность их работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующих предельных значений:

- а) для средних предприятий – от 101 до 250 чел.;
- б) для малых предприятий – до 100 чел. включительно.

При этом среди малых предприятий выделяются так называемые микропредприятия со средней численностью работников до 14 чел. включительно.

3. Размер предельной выручки от реализации товаров и оказания услуг за предшествующий год без учета НДС для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства составляет:

- микропредприятия – 60 млн руб.;
- малые предприятия – 400 млн руб.;
- средние предприятия – 1000 млн руб.³

Преимуществами крупных предприятий являются экономия на масштабах производства, рост производительности труда на основе широкого использования возможностей специализации; большие возможности для организации НИОКР; лучшее использование ресурсов и мощного оборудования; снижение хозяйственного риска.

Однако укрупнение предприятий эффективно до определенного предела, за которым производство становится громоздким, негибким, трудноуправляемым и экономически нецелесообразным. Современной экономике необходим и малый бизнес. Он имеет свои важные «плюсы»: большая гибкость и быстрота реакции на изменение рыночных условий; существенно облегчает территориальный и отраслевой перелив рабочей силы и капитала; быстрее «впитывает» новые веяния научно-технического прогресса; благоприятный психологический климат и большой демократизм в трудовом коллективе.

Развитие мелкого бизнеса рассматривается правительствами многих стран как важный фактор обеспечения занятости населения. Поэтому созданию таких предприятий оказывается разнообразная поддержка, в том числе с помощью кредитов, льготного налогообложения, особенно на начальных этапах их деятельности.

4. По форме собственности и количеству владельцев все предприятия подразделяются на частные (единоличные предприятия; партнерство или товарищество на паях; корпорацию, принадлежащую многим собственникам, владеющим ее акциями), государственные, муниципальные предприятия.

Едиличные предприятия обычно принадлежат мелким собственникам. Каждый такой владелец ведет дело на свой страх и риск, нередко терпит неудачу, разоряется. На их место вступают новые ловцы

³ Постановление Правительства Российской Федерации от 9 февраля 2013 г. № 101 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ и услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства».

счастья в мелком бизнесе, которые вскоре тоже покидают отрасль. Тем не менее, благодаря вступлению в рынок новых бизнесменов и фермеров, количество мелких собственников единоличных фирм или предприятий не уменьшается, а даже несколько увеличивается.

Партнерство (товарищество), основанное на паях, может быть создано путем объединения капиталов по меньшей мере двух лиц, которые со временем могут привлечь других компаньонов. Такая форма организации бизнеса предполагает равную ответственность партнеров за успех и неудачи предприятия.

Корпорация создается для привлечения денежных средств значительного количества собственников путем выпуска и реализации акций. Преимущество корпорации в сравнении с товариществом на паях состоит в том, что она имеет гораздо больше возможностей для привлечения дополнительного капитала со стороны путем выпуска акций и облигаций.

Государственные и муниципальные предприятия создаются для выполнения функций государства и местных органов власти. Имущество этих предприятий является общественной собственностью (т. е. собственностью государства или соответствующего муниципалитета).

5. Важным отличительным признаком любого предприятия является его *организационно-правовая форма*, под которой понимается зафиксированное нормами права единство организационных и экономических оснований деятельности хозяйствующих субъектов.

Наиболее значимыми факторами, отличающими одну организационно-правовую форму хозяйствования от другой, являются следующие: количество участников данного хозяйственного объединения; собственник применяемого капитала; способ распределения прибыли и убытков; форма управления предприятием; источники имущества, составляющие материальную основу хозяйственной деятельности данного субъекта; пределы имущественной ответственности.

Организационно-правовые формы хозяйственной деятельности характеризуются большим разнообразием и имеют значительные различия в разных странах. Гражданский кодекс Российской Федерации предусматривает многообразные организационно-правовые формы коммерческих и некоммерческих организаций.

Организационно-правовыми формами коммерческих организаций являются хозяйственные товарищества и общества; производственные кооперативы; государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Рассмотрим подробнее каждую из названных форм.

Хозяйственные товарищества и общества – коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме «полного товарищества» и «товарищества на вере» («коммандитные товарищества»).

Полное товарищество – хозяйственное товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом.

Товарищество на вере (коммандитное товарищество) – товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеются один или несколько участников – вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Хозяйственные общества подразделяются на следующие виды: общества с ограниченной ответственностью; общества с дополнительной ответственностью; зависимые хозяйственные общества; дочерние хозяйственные общества; акционерные общества.

Общество с ограниченной ответственностью – хозяйственное общество, учрежденное одним или несколькими лицами, уставный капитал которого разделен на доли в размерах, определенных учредительными документами; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Общество с дополнительной ответственностью – хозяйственное общество, учрежденное одним или несколькими лицами, уставный капитал которого разделен на доли в размерах, определенных учредительными документами. Участники такого общества солидарно несут субсидиарную (пропорциональную размерам их вкладов) ответственность по его обязательствам своим имуществом и стоимостью

своих вкладов в одинаковом для всех кратном размере, определяемом учредительными документами общества.

Дочернее хозяйственное общество – общество, относительно которого другое (основное) общество или товарищество в силу преобладающего участия в его основном капитале либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения.

Зависимое хозяйственное общество – общество, более 20 процентов голосующих акций которого (или 20 процентов уставного капитала общества с ограниченной ответственностью) принадлежат другому, преобладающему (участвующему) обществу.

Названные выше организационно-правовые формы предпринимательства используются преимущественно небольшими по размерам предприятиями. Крупные масштабы производства требуют иных способов привлечения капитала и его использования, которые обеспечивали бы стабильное функционирование предприятия. Такая форма предпринимательства создается акционерным обществом.

Акционерное общество – общество, уставный капитал которого разделен на определенное количество акций; его участники не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акция – это ценная бумага, свидетельствующая о доле ее владельца в капитале и дающая право на участие в его прибыли. Прибыль, приходящаяся на акцию, называется дивидендом.

Акционерные общества могут быть «закрытого» и «открытого» типа.

Открытое акционерное общество – общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров.

Закрытое акционерное общество – общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц.

Акционерная форма собственности была широко распространена в дореволюционной России, существовала она и в первые годы Советской власти. Однако в начале 30-х годов XX в. все акционерные общества были превращены в государственные предприятия. Вновь акционерная форма собственности начала развиваться с конца 80-х годов XX в. Только за 1992–2002 гг. в России были созданы 31,3 тыс.

акционерных обществ, а на 1 января 2012 г. в России уже существовали 182 405 акционерных обществ.

Важное место среди организационно-правовых форм коллективного предпринимательства принадлежит производственным кооперативам, особенно в сфере сельскохозяйственного производства. *Производственный кооператив (артель)* – добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членов, участников имущественных паевых взносов.

В организационно-правовой структуре предпринимательства видное место принадлежит государственным и муниципальным унитарным предприятиям.

Унитарное государственное и муниципальное предприятие – коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество, которое является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям). Различают: а) *унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения*, созданное по решению государственных или муниципальных органов, которые, являясь собственниками имущества предприятия, не отвечают по его обязательствам; б) *унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления (федеральное казенное предприятие)*, созданное правительством Российской Федерации на базе имущества, находящегося в федеральной собственности; правительство несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия (например, «Монетный двор»).

Организационно-правовыми формами некоммерческих организаций являются потребительские кооперативы, общественные и религиозные организации (объединения), фонды, учреждения, ассоциации и союзы.

Итак, спектр организационно-правовых форм хозяйствования достаточно разнообразен открывает возможность выбора наиболее оптимальных форм, обеспечивающих эффективное функционирование хозяйствующих субъектов.

Г л а в а IV. ОСНОВЫ ТЕОРИИ ПРОИЗВОДСТВА

Понятие «*производство*» многогранно. Его многогранность определяется разнообразием технологических приемов в создании материальных и нематериальных благ. Например, различно производство летательных аппаратов, энергии, производство и оказание услуг лектора, врача, юриста и т. д. Эта технологичность многообразных видов производства отнюдь не позволяет создать единую теорию производства. Известный русский экономист П. Б. Струве писал: «Единое экономическое понятие «производства» – фантом, за которым напрасно гонялась и гоняется экономическая наука»¹.

Рынки *факторов производства* занимают особое место в схеме экономического кругооборота, подчиняются тем же законам, что и рынки товаров и услуг. На рынке ресурсов в качестве продавцов выступают домохозяйства, которые продают предприятиям принадлежащие им первичные ресурсы (труд, капитал, земля, предпринимательские способности, научные разработки), фирмы, которые продают друг другу так называемые промежуточные продукты (товары, необходимые для производства других товаров, в целях получения прибыли), и государство как субъект хозяйствования, которое осуществляет как госзакупки ресурсов, товаров и услуг, так и контроль за деятельностью хозяйствующих субъектов.

Особенностями рынков факторов производства являются следующие:

1) продавцами на рынке факторов производства выступают домашние хозяйства, а покупателями – фирмы, поэтому спрос на факторы производства определяется не предпочтениями отдельных индивидов, а выгодностью использования этих ресурсов предпринимателями;

2) на рынке факторов производства продаются не сами ресурсы, а *право* их использования в течение определенного периода времени. В этом случае цена фактора производства – это цена услуги, которую он оказывает;

3) факторы производства передаются в пользование покупателя на определенный срок. Поэтому *цена* услуг фактора производства – это *интервальная величина*, т. е. она выражается в рублях в единицу времени, например, зарплата за месяц;

¹ Струве П. Б. Хозяйство и цена. Ч. 2. М., 1916. С. 22.

4) спрос на факторы производства – это *производный спрос*, который зависит от спроса на товары и услуги, производимые с использованием данных факторов производства;

5) цена факторов производства одновременно является *доходом* владельцев факторов производства и составляет издержки для нанимателя.

4.1. Рынок труда

Среди рынков ресурсов **рынок труда** занимает особое место, так как объектом взаимоотношений является *труд – ресурс, который неотделим от человека и наделен специфическими психофизиологическими, социальными, культурными, религиозными, национальными и другими особенностями*. Эти особенности оказывают существенное влияние на мотивацию и степень трудовой активности людей, отражающиеся на цене труда (в заработной плате) и состоянии рынка труда.

Рынок труда – система экономических механизмов, норм и институтов, устанавливающих связи между фирмами, предъявляющими спрос на труд, и предложением труда со стороны населения, т. е. это рынок, на котором в результате взаимодействия спроса и предложения формируется цена на труд. Субъектами рынка труда являются наемные рабочие (свободные трудоспособные люди, для которых работа по найму – источник средств существования), предприятия, профсоюзы и государство.

Рынок труда обычно анализируется на двух уровнях: рынок труда в целом по стране и отраслевой рынок труда.

Основные параметры рынка труда (рыночный механизм):

- спрос;
- предложение;
- равновесная цена (заработная плата);
- равновесный объем (занятость).

Спрос на труд формируют предприятия исходя из факторов, определяющих спрос на трудовые услуги:

- уровень цен на трудовые услуги;
- спрос на продукцию, производимую при помощи трудовых услуг;
- цены и объемы предлагаемых ресурсов – заменителей труда;
- цены и объемы предлагаемых комплементарных труду ресурсов;

– технологические изменения, воздействующие на предлагаемый продукт труда.

Предложение труда – активный спрос работников на рабочие места, представляющие собой то количество рабочего времени, которое работники готовы предложить предпринимателям при каждом конкретном уровне заработной платы, исходя из факторов, определяющих предложение услуг:

- численность и готовность работников продавать свой труд работодателям;
- уровень рождаемости, смертности и миграции;
- физическая способность быть работником;
- альтернативная стоимость наемного труда;
- доступность других источников дохода, помимо заработной платы. На рис. 4.1 в форме кривой отражено одновременное действие двух эффектов: эффекта замещения и эффекта дохода.

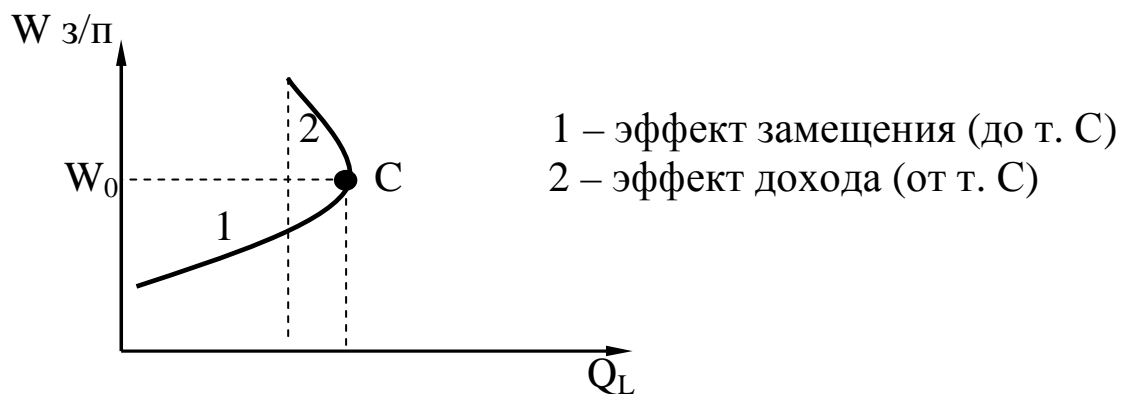


Рис. 4.1. Кривая индивидуального предложения труда

Суть *эффекта замещения* состоит в том, что увеличение предложения труда ведет к росту благосостояния (потребления), сокращая в то же время свободное время человека, свободное время замещается потреблением.

Суть *эффекта дохода* состоит в том, что при увеличении уровня оплаты труда предложение труда сокращается (потребление замещается свободным временем); при более высокой заработной плате работник может позволить себе иметь больше свободного времени, сохраняя достигнутый уровень дохода.

Пока кривая индивидуального предложения труда имеет положительный наклон (до т. С), преобладает эффект замещения, когда она приобретает отрицательный наклон (после т. С), преобладает эффект

дохода. Вопрос о том, какой эффект (замещения или дохода) является более сильным при данном уровне заработной платы, не имеет точного ответа, так как зависит от индивидуальных особенностей того или иного человека.

Купля-продажа рабочей силы может происходить в условиях совершенной и несовершенной конкуренции.

Рассмотрим совершенный конкурентный рынок труда. Такой рынок характеризуется полным, абсолютным равенством условий купли-продажи рабочей силы: одинаковая квалификация, качество труда, наличие полной информации о свободных рабочих местах и уровне заработной платы, мобильность рабочей силы, невозможность воздействовать на заработную плату ни со стороны покупателя, ни со стороны продавца.

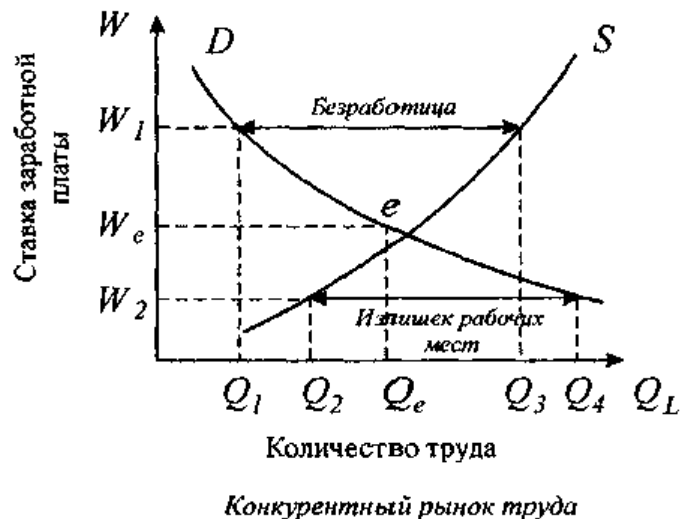


Рис. 4.2. Равновесие спроса и предложения на рынке труда

Точка пересечения кривых спроса и предложения свидетельствует о том, что рынок труда находится в *равновесии*: спрос на труд полностью удовлетворен, имеется полная занятость. Все желающие работать при заработной плате, равной W_e , могут иметь работу. При повышении заработной платы (W_1) предложение труда (Q_3) превышает количество рабочих мест, которые могут предложить предприниматели (Q_1), возникает безработица. При заработной плате ниже равновесного уровня (W_2) желающих работать при такой заработной плате (Q_2) оказывается меньше, чем предлагаемое количество рабочих мест (Q_4).

Обе эти ситуации в условиях рынка совершенной конкуренции не могут быть устойчивыми, они подвергаются коррекции со стороны рыночного механизма в направлении восстановления равновесия. В

условиях совершенной конкуренции все работники (одной профессии, одной квалификации) получают равную заработную плату независимо от того, на какой фирме они работают.

Однако реальная ситуация на рынке труда приводит к рынку несовершенной конкуренции, т. е. неравенство спроса и предложения происходит под влиянием ряда неконкурентных факторов:

- государство, регулирующее в целях справедливости законодательно установленное время рабочего дня, отпуска, минимальную заработную плату, индексацию доходов, пособия по безработице, способствует нарушению рыночного равновесия;

- монополия устанавливает заработную плату ниже равновесной, создавая тем самым возможность получения большой прибыли;

- профсоюзы выступают в качестве монополистов, имеющих возможность воздействовать на цену труда, заработную плату, добиваясь повышения заработной платы выше ее равновесного уровня, содействуют длительному и устойчивому нарушению рыночного равновесия.

Методы, используемые профсоюзами, зависят от характера профсоюзов. Существуют профсоюзы двух типов: закрытые (цеховые, объединение лиц одной профессии) и открытые (отраслевые, объединение всех работников данной отрасли независимо от профессии).

Закрытые профсоюзы стремятся повысить заработную плату для своих членов, ограничивая предложение труда (сокращение предложения при заданном спросе позволяет достичь повышения заработной платы) и поддерживая законодательство, ограничивающее иммиграцию, запрещающее применение детского труда, поддерживая обязательный уход на пенсию, добиваясь сокращения рабочей недели.

Открытые профсоюзы в ходе заключения коллективных договоров добиваются от предпринимателей повышения заработной платы. Но соглашаясь увеличить доход рабочих, предприниматели тем самым не желают уменьшать свою прибыль и сокращают численность рабочих, в результате появляется безработица.

Таким образом, рынок труда – специфический рынок, т. е. сам товар уникален: единственный товар, который неотделим от собственника, при этом человек не может быть предметом купли-продажи, так как продается и покупается не работник, а его способность к труду. Для продавца труда имеют значение:

1. Цена труда.
2. Условия и организация труда.

3. Опасности получения производственных травм (риск).
4. Степень социальной комфортности.
5. Характер его руководителей.
6. «Справедливость» трудовых отношений.
7. Вложение капитала в человека.
8. Административно-правовые ограничения.

Труд – это товар, не отделимый от собственника, человека. При найме изначально несравненно бóльшую роль по сравнению с иными рынками играют нерыночные факторы различного рода.

На сущность заработной платы влияют две точки зрения – западная теория и марксистская. Многие западные теории о заработной плате говорят, что рабочий продает труд, а заработная плата – цена за труд. Марксистская теория исходит из того, что рабочий продает не труд, а способность к труду, и в основе заработной платы лежит стоимость всех средств жизни человека.

Существуют взгляды на то, какие условия определяют динамику заработной платы.

В XVII–XVIII вв. существовал «Железный закон заработной платы», т. е. заработная плата, считалось тогда, должна равняться минимуму необходимых средств существования.

В середине XX в. появилась теория фонда заработной платы, где уровень заработной платы зависит от величины постоянного фонда заработной платы и численности рабочих.

В производительной теории заработная плата определяется стоимостью предельного продукта труда (прирост продукции в результате затрат дополнительной единицы труда при неизменной величине других факторов производства). Происходит ориентация на предельного работника, имеющего низкую производительность и создающего низкий предельный продукт.

В контрактной теории величина заработной платы определяется договором.

Сторонники теории инфляционной спирали утверждают, что рост заработной платы увеличивает издержки производства.

Согласно марксистской теории на размер заработной платы и ее динамику влияют следующие факторы: производительность труда; продолжительность рабочего дня; вовлеченность в производство женщин и детей, интенсивность труда; уровень квалификации; уровень потребностей.

Заработная плата имеет двойное выражение: денежное и натуральное.

Также следует различать номинальную и реальную заработную плату: номинальная – сумма денег, полученных работником за труд; реальная – объем товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальную заработную плату.

Определены три функции заработной платы:

1. *Воспроизводственная* функция предполагает удовлетворение всех потребностей.

2. *Стимулирующая* функция предполагает вовлечение в процесс все больше и больше работников (кто работает, тот ест).

3. *Распределительная* функция предполагает, где будет трудиться работник.

Основными звеньями заработной платы являются нормирование труда, тарифные ставки и сетки, формы и системы заработной платы. Нормирование позволяет увязывать величину заработной платы с количеством труда данной сложности. Через тарифные ставки и сетки размеры заработной платы увязывают с качеством, сложностью, ответственностью и условиями труда. Формы и системы, используя нормы и тарифы, позволяют увязывать размеры заработной платы с результатами труда.

Преобладают две формы заработной платы: повременная (время работы умножается на стоимость единицы времени) и сдельная, или поштучная (количество изделий умножается на стоимость изделия). Иногда они переплетаются, например, прямая сдельная оплата, сдельно-премиальная, многофакторная.

До 1 декабря 2008 г. существовала единая тарифная сетка по оплате труда, где все работники делились на 18 разрядов в зависимости от сложности труда. С 1 декабря 2008 г. действует *новая система оплаты труда*, в которой учитываются три составляющие: оклад, компенсационные выплаты, стимулирующие выплаты.

На стоимость рабочей силы оказывает влияние целый ряд факторов: природные условия; физиологические потребности; духовные потребности; научно-технический и культурный уровень страны; стоимость жизненных средств семьи и т. д.

Факторы, повышающие заработную плату: возвышение потребностей наемных работников; повышение квалификации; борьба наемных

рабочих за более достойные условия жизни и более высокое жалование (профсоюзы); благоприятная конъюнктура на макроуровне.

Факторы, понижающие заработную плату: рост «армии» безработных; падение спроса на рабочую силу; рост цен, инфляции, налогов.

Если бы существовала идеальная экономика, то объем национального производства рос бы постоянно и равномерно, цены бы не менялись, все желающие работать имели бы работу. К сожалению, такая ситуация автоматически не возникает. В любой стране имеет место большая или меньшая нестабильность: объем производства, цены, занятость колеблются, существует проблема безработицы и инфляции.

Как отмечалось выше, одной из важнейших целей макроэкономического развития страны является достижение «полной занятости», что означает использование экономикой всех имеющихся ресурсов для производства товаров и услуг.

4.2. Рынок земли

Среди факторов производства особая роль принадлежит земле, поэтому при использовании фактора проблема выбора приобретает жизненно важное экономическое, экологическое и социальное значение для существования и развития общества.

Значение земли как фактора в различных отраслях народного хозяйства неодинаково. Например, в обрабатывающей промышленности земля – место для предприятия, в добывающей – предмет и средство труда.

А в сельском хозяйстве, в котором естественные процессы воспроизводства экономически переплетаются, земля выступает в качестве всеобщего предмета труда, когда подвергается обработке, а также выступает в качестве активного средства труда, обладая плодородием и являясь той сферой, где развиваются растения. В отличие от других средств производства земля в процессе потребления не только не теряет своей потребительской стоимости – плодородия, но при правильном ведении земледелия, современной технике и агрономии, разного рода мелиорации дает возможность получать высокие и устойчивые урожаи. Хотя земля является главным средством сельского хозяйства, сама по себе она не производит нужные блага, для этого необходимы сельскохозяйственная техника и биологические средства. Свои особенности имеются также в структуре материально-технических ресурсов: в сельском хозяйстве относительно выше доля транспортных и энергетических сил, средства производства здесь пе-

реносятся на большие расстояния, в промышленности же они статичны. На масштабы и структуру материально-технических ресурсов сельского хозяйства сильное влияние оказывает сезонность производства. Процесс производства распределяется во времени на определенные агротехнические и зоотехнические сроки, а техника и рабочая сила не могут использоваться непрерывно в течение всего года, как в промышленности, т. е. имеет место несовпадение рабочего периода с периодом производства. Для сельскохозяйственного производства характерны огромная «арена труда» и максимальное приложение средств труда в сжатые сроки на период уборки, пахоты и других работ. Из этого следует, что в сельском хозяйстве для выполнения того же самого объема работ требуется больше средств производства, чем в промышленности, а также более высокая энерговооруженность труда. В современном сельском хозяйстве осуществляется переход от мануфактурной к машинной стадии производства. Это предполагает индустриально-технологический способ производства, когда в основе сельскохозяйственного производства находится развитая система машин и происходит специализация производства. Особое внимание в сельском хозяйстве уделяется индустриализации и интенсификации. Индустриализация – материальная основа интенсификации сельского хозяйства. Интенсификация выступает в качестве особой экономической формы индустриализации сельского хозяйства, обусловленной ее отраслевыми особенностями. В сельском хозяйстве, в отличие от промышленности, научно-технический прогресс осуществляется путем последовательных добавочных вложений в землю. Таким образом, индустриализация и интенсификация – органически связанные между собой стороны сельскохозяйственного производства для улучшения промышленности.

Землевладение означает признание права данного физического или юридического лица на определенный участок земли на исторически сложившихся основаниях. Чаще всего под землевладением подразумевается собственность на землю. Землевладение осуществляют (реализуют) собственники земли. Землепользование – это пользование землей в установленном обычаям или законом порядке. Пользователь земли не обязательно является ее собственником. В реальной хозяйственной жизни субъектов землевладения и землепользования олицетворяют разные физические или юридические лица.

Земельная рента – доход, получаемый собственником земли от сдачи ее в аренду. Цена земли, как и другие факторы производства, зависит от спроса и предложения на рынке и их соотношения.

В отличие от других факторов предложение земли фиксировано и ограничено размерами плодородных земель, а, следовательно, не может быть быстро увеличено в зависимости от повышения ее ренты и цены. В данном случае эластичность предложения пригодных земель в зависимости от цены (ренты) является практически нулевой.

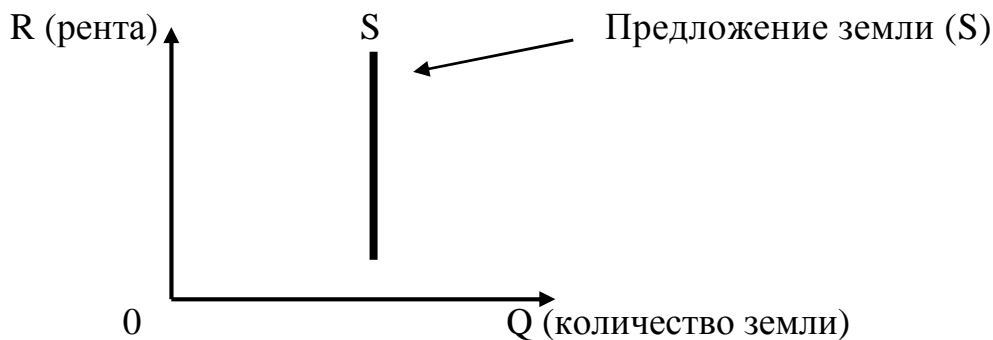


Рис. 4.3. Совершенно неэластичное предложение земли

Важным условием возникновения земельной ренты является фактор ограниченности предложения земли, тогда как труд и капитал являются свободно воспроизводимыми. Именно ограниченность, неэластичность предложения земли, является важнейшей причиной особенности ценообразования в сельском хозяйстве.

Существуют различные мнения о том, как возникает рента:

1. Величина ренты в процессе рыночного движения спроса и предложения формируется за счет равновесия.
2. Рента входит в издержки производства.
3. Рента происходит из закона стоимости в рамках аграрных отношений, связанных с собственностью на землю (марксистская теория ренты).

Важнейшей особенностью аграрных отношений является земельная рента, которая выступает в различных видах, таких, как феодальная рента и капиталистическая рента.

Феодальная рента существует в трех основных формах: отработанная (барщина); продуктовая (натуральный оброк); денежная (денежный оброк).

Экономическое содержание капиталистической земельной ренты отличается от феодальной:

Феодальная рента выражает экономические отношения двух групп: феодалов и крестьян. Капиталистическая же – трех групп: землевладельцев (собственников земли), капиталистов (предпринимателей) и сельских рабочих.

Феодальная рента включает весь прибавочный продукт крестьян, а капиталистическая рента – часть прибавочного продукта, созданного наемными рабочими.

Феодальная рента основывается на внеэкономическом принуждении (личная зависимость крепостных крестьян), а капиталистическая рента – на экономическом.

Таким образом, капиталистическая земельная рента – часть стоимости, созданная трудом сельских рабочих, которая присваивается земельным собственником за использование ими земли. Обычно землевладелец взимает ренту на основе договорных отношений в форме арендной платы, которая, кроме ренты, может включать амортизацию за постройки, процент на вложенный в землю капитал, часть прибыли фермера и другие элементы, не связанные с платой за пользование землей.

Эти особенности земли (невоспроизводимость и ограниченность) определяют специфику рынка.

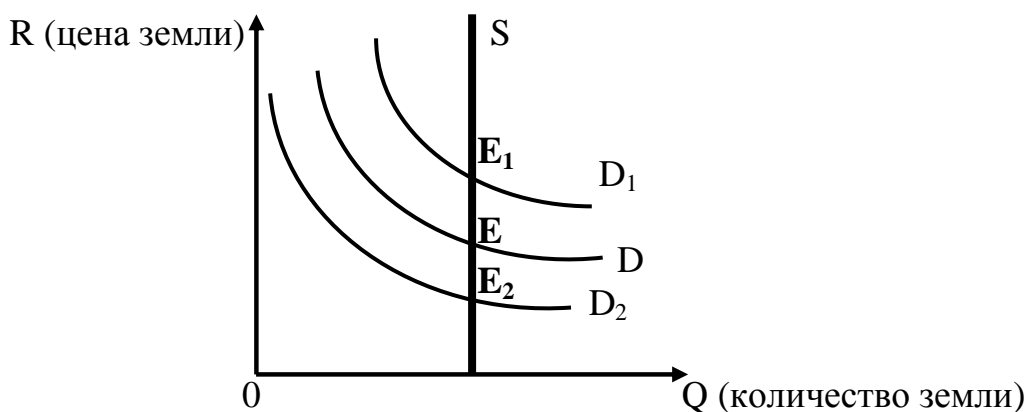


Рис. 4.4. Образование земельной ренты

Предложение земли, как уже было сказано, совершенно неэластично, так как ограничено размерами плодородных земель, а, следовательно, не может быть быстро увеличено, и поэтому цена услуг земли (рента) полностью определяется спросом на нее.

В течение же длительного времени эластичность предложения земли в зависимости от цены (ренты) может быть увеличена за счет инвестирования средств в разного рода мелиорацию (орошение, осушение).

Спрос же на землю зависит от производительности земли, от ее предложения и величины ренты.

Лишь в *точке E* равновесия спроса и предложения определяется земельная рента. Здесь уравниваются спрос и предложение земли.

В *точке E₁* уровень земельной ренты повысится, предложение услуг земли превысит спрос на нее. В связи с этим собственники земли будут испытывать трудности со сдачей земли в аренду, а значит, будут снижать земельную ренту.

В *точке E₂* спрос на землю превысит предложение. В этих условиях собственник повышает земельную ренту.

Земельная рента – доход, получаемый собственником земли от сдачи ее в аренду.

Существует несколько видов ренты:

- *дифференциальная рента первая* связана с естественными различиями лучших и худших по плодородию и местоположению земельных участков;

- *дифференциальная рента вторая* возникает при различной производительности добавочных вложений капитала в один и тот же земельный участок;

- *абсолютная земельная рента* – рента, уплачиваемая со всех без исключения участков за право ведения на них хозяйства.

Причиной дифференцирования является монополия на землю как на объект хозяйствования.

Поскольку, владея землей, собственник постоянно получает доход в виде ренты, то он продает свой участок за такую сумму, которая, будучи положена в банк, будет приносить доход не ниже ренты. Поэтому цена земли:

Цена земли = Рента / Процент в банке × 100 %.

4.3. Производство и производственная функция

Каждое коммерческое предприятие, организуя производство, ставит своей целью достижение и увеличение прибыли. Поэтому практическая жизнь заставляет его соизмерять результаты хозяйственной деятельности с затратами. Это означает, с одной стороны, необходимость анализа издержек на производство продукции, определения путей повышения прибыли, с другой стороны, требует разработки правильной методики установления цены, осуществления разумной ценовой политики.

Любое производство можно рассматривать как процесс превращения производственных ресурсов в выпуск продукции (см. рис. 4.5).

Теперь более подробно рассмотрим **фактор производства «капитал»**. Весь капитал делится на основной и оборотный. По российской терминологии он делится на основные производственные фонды и оборотные производственные фонды (материальные оборотные средства).

Капиталом (основные производственные фонды) называется та часть производственного капитала, которая в течение длительного времени (более одного года) участвует в процессе производства. К основному капиталу относятся здания, сооружения, машины, оборудование, приборы и т. д. Стоимость основного капитала в виде амортизации переносится на вновь созданный продукт по частям в течение всего срока его функционирования.

Оборотный капитал (оборотные производственные фонды) – та часть капитала фирмы, элементы которого короткое время участвуют в движении капитала и свою стоимость полностью переносят на вновь созданный продукт. К оборотному капиталу относятся сырье, материалы, полуфабрикаты, топливо, которые полностью потребляются в течение одного производственного цикла. Другая часть оборотного капитала существует в товарной (готовая продукция) и денежной (деньги в кассе и на расчетном счете предприятия) формах.

В процессе оборота капитал фирмы выступает как совокупность средств, участвующих в производстве товаров, и одновременно как источник их формирования. Это служит основой для деления капитала на активы и пассивы.

Активы фирмы – средства, в которые вкладывается капитал. Это основной и оборотный капитал, реально задействованный в производстве и обращении.

Пассивы фирмы – источник финансирования деятельности фирмы. В них включается собственный, заемный и привлеченный капитал.

В современных условиях одним из новых видов внеоборотных активов длительного пользования являются нематериальные активы. Они представляют собой долгосрочные вложения предприятия в приобретение прав на имущество, не имеющее материальной формы, но приносящее предприятию доход. К нематериальным активам относятся: приобретенные предприятием за плату патенты, лицензии, тор-

говые марки и товарные знаки, другие права на использование производственной информации, земли и природных ресурсов, программные продукты и др.

В процессе производства все факторы производства взаимодействуют между собой, дополняют и заменяют друг друга. Всякое предприятие стремится получить наибольший объем выпуска продукции, используя различные комбинации факторов производства. Эту связь описывает производственная функция.

По своей сути *производственная функция* характеризует зависимость между количеством применяемых ресурсов и объемом выпускаемой продукции в единицу времени (день, месяц, квартал). Производственная функция описывает множество технически эффективных производств. Практически каждая фирма производит экономические расчеты объема выпуска продукции и количества необходимых для этого затрат ресурсов. В экономике используются производственные функции различных объектов: предприятия, отрасли национального и мирового хозяйства. Поэтому в экономике страны могут рассчитываться десятки миллионов производственных функций.

Зависимость объема выпускаемой продукции от использования фирмой многообразных ресурсов можно изобразить так:

$$Q = F(V_1, V_2, V_3, \dots, V_n),$$

где V – виды вовлеченных в производство ресурсов; 1, 2, 3, ..., n – количество видов ресурсов.

Любое выбранное фирмой сочетание факторов производства выражает определенную технологию производства. Поэтому объем и качество производимой продукции будут результатом этой технологии. Использование определенной технологии производства сказывается на таких экономических показателях, как общий выпуск продукции, совокупный продукт переменного фонда.

Наиболее простая **двухфакторная производственная функция** выглядит следующим образом:

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

где Q – объем выпуска продукции; L – количество используемого труда; K – количество применяемого капитала (средств труда и предметов труда).

Производственную функцию можно изобразить и графически. Она представлена на графике рис. 4.5 линиями равного выпуска, которые называются изоквантами.

На рисунке приведены три изокванты, соответствующие выпуску 100, 200 и 300 единиц продукции. Любая точка каждой изокванты является комбинацией из множества единиц труда и единиц капитала. Например, для выпуска 200 единиц продукции необходимо или K_1 единиц капитала и L_1 единиц труда, или K_2 единиц капитала и L_2 единиц труда.

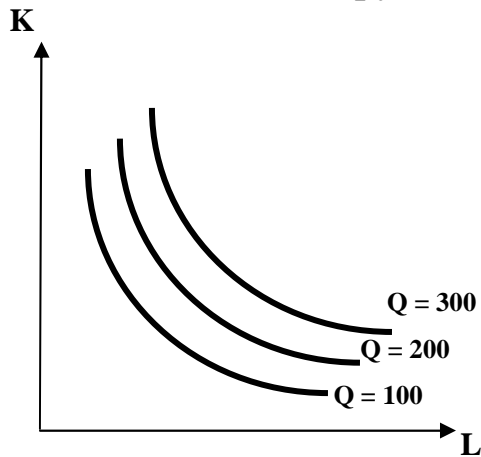


Рис. 4.5. Карта изоквант

Каждая изокванта представляет собой 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. Изокванты могут иметь различную конфигурацию: линейную, ломаную, гладкую и др. Их форма зависит от возможности замещения производственных ресурсов одного на другой, а также от методов производства.

висит от возможности замещения производственных ресурсов одного на другой, а также от методов производства.

В теории производства различают технически неэффективные и технически эффективные варианты производства. Варианты производства, дающие меньший выход продукта при тех же самых затратах каждого вида ресурсов, а также больших затрат хотя бы одного ресурса без увеличения выхода продукта и сокращения затрат других ресурсов, относят к технически неэффективным вариантам производства. Технически эффективными называются варианты производства, которые нельзя улучшить ни увеличением производства продукта без увеличения расхода ресурсов, ни сокращением затрат какого-либо ресурса без снижения выпуска и без увеличения затрат других ресурсов.

4.4. Издержки производства, их виды и структура.

Результаты хозяйственной деятельности предприятия

Для практического использования производственной функции необходимо знать сущность и структуру издержек производства.

Под *издержками* подразумевают денежное выражение стоимости ресурсов, необходимых для производства и реализации товаров и услуг. В зависимости от основания, по которому их классифицируют, различают несколько видов издержек. Если издержки принимают

форму реальных денежных расходов или не принимают их, то говорят о явных и неявных издержках.

К *явным* издержкам (они называются также внешними) относятся все издержки предприятия на оплату факторов производства, приобретаемых на стороне. Сюда входит оплата труда в виде заработной платы, земли в виде арендной платы, капитала в виде расходов на основной и оборотный капитал, оплата предпринимательских способностей организаторов производства и сбыта. Осуществляются также расходы на оплату транспортных, финансовых, юридических и других услуг. Поскольку вышеперечисленные издержки проходят по счетам бухгалтерского учета, они еще называются *бухгалтерскими* издержками.

К *неявным* издержкам (они называются также внутренними или вмененными) относятся альтернативные издержки использования ресурсов, являющихся собственностью предприятия. В производстве товаров и услуг предприятие часто использует не только приобретенные на стороне, но и свои собственные ресурсы: продукцию, здания, сооружения, землю и другие объекты. Владелец всех ресурсов может их не использовать в собственном производстве, продав, сдав в аренду другим производителям. В результате этого предприятие может получить дополнительный доход. Кроме того, владелец предприятия, как правило, сам занимается предпринимательской деятельностью, часто использует труд своей семьи, а мог бы стать наемным работником, пригласив на свое место квалифицированного менеджера.

Следовательно, вмененные издержки – это выбор из двух альтернатив. Они показывают цену выбора или упущенной выгоды при смене производственных альтернатив¹. Величина этих издержек определяется тем доходом, который могли бы принести данные ресурсы при их наиболее выгодном альтернативном использовании. Практическая значимость учета альтернативного наиболее прибыльного применения этих ресурсов означает необходимость учета в издержках рыночной цены внутренних ресурсов.

Концепция альтернативных издержек важна не только для отдельного предприятия, но и для национальной экономики в целом. Например, на оборону страны в ежегодном бюджете выделяется определенная сумма денежных средств (явные издержки). Необходимо учитывать также скрытые (вмененные) издержки, т. е. стоимость продукции,

¹ Альтернатива (от лат. *alter* – один из двух): 1) необходимость выбора между взаимоисключающими возможностями; 2) каждая из заключающих друг друга возможностей.

которую недополучила страна из-за отвлечения в военный сектор экономики людских, природных и материальных ресурсов.

Сумма бухгалтерских (явных) издержек и неявных издержек представляет собой *экономические* издержки.

Другим основанием классификации издержек предприятия выступает не объем общих издержек выпускаемой продукции, а величина издержек на единицу продукции. В этом отношении по своей экономической природе издержки делятся на постоянные и переменные. Теоретической основой такого деления является теория предельной производительности. Большой вклад в формулирование ее принципов и выводов внес американский экономист Дж. Кларк.

Суть этой теории состоит в том, что по мере возрастания использования какого-либо производственного фактора при неизменных остальных производственных факторах достигается точка, начиная с которой дополнительное вовлечение переменного ресурса приводит к снижению дополнительного (предельного) выпуска продукции. Хозяйственная практика всех стран мира убедительно доказала эту закономерность.

В зависимости от характера производства и его технологического цикла различают *издержки в краткосрочном периоде* (минимальные издержки производства любого данного объема выпуска продукции, когда изменяется один из факторов производства, а остальные остаются неизменными) и *издержки в долгосрочном периоде* (минимальные издержки производства любого данного объема выпуска продукции, когда все факторы производства изменяются). В краткосрочном периоде все издержки делятся на: постоянные, переменные, валовые, средние валовые, средние постоянные, средние переменные, предельные издержки.

Постоянные издержки (FC, англ. fixed cost) – издержки, величина которых не изменяется от объема выпуска продукции. Сюда можно отнести расходы на аренду помещений, зарплату управленческого персонала, охрану предприятия, уплату страховых взносов, возвращение процента за кредит и т. д.

Переменные издержки (VC, англ. variable cost) – издержки, изменяющиеся в зависимости от объема выпуска продукции. К этому виду издержек относятся затраты на заработную плату, производственную переписку, закупку сырья, комплектующих изделий, топлива и т. д.

Сумма постоянных и переменных издержек составляет *валовые издержки* (TC, англ. total cost): $TC = FC + VC$.

Для выработки более обоснованных решений в области ценовой политики, определения сравнительной эффективности выпуска различных видов продукции рассчитывают и отслеживают средние валовые (англ. total cost ATC или AC), средние постоянные (AFC fixed cost) и средние переменные (AVC variable cost) издержки. При этом средние постоянные издержки равны частному от деления постоянных издержек на объем выпускаемой продукции $AFC = \frac{FC}{Q}$; средние переменные издержки равны частному от деления переменных издержек на объем выпускаемой продукции $AVC = \frac{VC}{Q}$.

Средние валовые издержки рассчитывают путем деления валовых издержек на объем выпускаемой продукции или сложением средних постоянных и средних переменных издержек:

$$ATC(AC) = \frac{TC}{Q} = \frac{FC}{Q} + \frac{VC}{Q}.$$

В целях обоснования экономически целесообразного объема производства на предприятии определяются предельные издержки. В соответствии с теорией предельной полезности под *предельными издержками* (MC, англ. marginal cost) понимают прирост издержек в результате производства одной дополнительной единицы продукции; отношение изменения величины издержек к величине изменения количества выпуска продукции. Они показывают, во что обойдется предприятию увеличение объема выпуска продукции на одну единицу. Виды издержек и их структура соотношения представлены в табл. 4.1.

Таблица 4.1

Структура издержек фирмы в краткосрочном периоде

Валовая продукция Q, шт.	Издержки, руб.			Средние издержки AC, руб.			Предельные издержки MC = $TC_n - TC_{n-1}$, руб.
	Постоянные FC	Переменные VC	Валовые TC = FC + VC	Постоянные AFC = FC/Q	Переменные AVC = VC/Q	Валовые ATC = TC/Q	
0	1000	0	1000	-	-	-	-
100	1000	1900	2900	10	19	29	19
200	1000	2500	3500	5	12,5	17,5	16
300	1000	3600	4600	3,3	12	15,3	11
400	1000	4900	5900	2,5	12,25	14,75	13
500	1000	6500	7500	2	13	15	16
600	1000	8400	9400	1,6	14	15,6	19

В настоящее время в России расходование ресурсов предприятий принимает форму себестоимости. Себестоимость – выраженные в денежной форме затраты предприятия на производство и реализацию продукции.

В соответствии с экономическим содержанием различают следующие группы затрат, которые образуют себестоимость продукции:

1. *Материальные затраты.* К ним относятся приобретаемые со стороны сырье, материалы, топливо, энергия, комплектующие изделия и полуфабрикаты, а также затраты, связанные с их доставкой, с оплатой услуг товарных бирж, комиссионные вознаграждения снабженческим и посредническим предприятиям.

2. *Амортизация основных фондов* отражает сумму амортизационных отчислений, необходимых для обеспечения денежными средствами воспроизводства основных фондов. Расчет ежегодных амортизационных отчислений, включаемых в себестоимость, происходит исходя из балансовой стоимости основного капитала и утвержденных в централизованном порядке норм амортизации.

3. *Затраты на оплату труда* включают затраты на оплату труда производственного персонала предприятия, включая премии за производственные результаты, различного рода выплаты компенсирующего характера, связанные с особыми условиями труда, а также на оплату отпусков. К данной группе затрат относится и оплата труда работников, которые не состоят в штате предприятия, а работают по договорам подряда и другим договорам гражданско-правового характера.

4. *Отчисления на социальные нужды.* К ним относятся обязательные отчисления по установленным федеральным законам во внебюджетные фонды, фонд социального страхования, фонд обязательного медицинского страхования.

5. *Прочие затраты.* В них отражаются платежи по обязательному страхованию имущества предприятия, вознаграждения за изобретения и рационализаторские предложения, затраты на командировки в пределах установленных нормативов, платежи по кредитам, отчисления в ремонтный фонд по мере необходимости.

Учет и порядок определения затрат на производство и реализацию военной продукции такой же, как и на продукцию гражданского назначения. Однако имеются и особенности. Со стороны заказчика военной продукции осуществляется строгий контроль за составом и ве-

личной затрат, включаемых в себестоимость. В связи с непрерывным усложнением оружия и военной техники, повышением требований к их качественным характеристикам, сокращением сроков обновления военной продукции себестоимость ее имеет тенденцию к росту. В ее структуре значительный удельный вес занимают затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, материальные затраты и амортизационные отчисления.

Анализ затрат предприятия на производство и реализацию продукции позволяет определить факторы их снижения. Среди факторов основными являются повышение производительности труда; интенсификация использования машин и оборудования; снижение материалоемкости выпускаемой продукции за счет экономного использования сырья, материалов, топлива и энергии; совершенствование организации труда. В конечном итоге снижение расходов на единицу выпускаемой продукции положительно сказывается на конечных результатах хозяйствования предприятия.

В качестве результатов деятельности предприятия можно рассматривать различные показатели, например, объем выпускаемой продукции в натуральном и стоимостном выражениях, величину прибыли, полученную за определенный период.

В условиях рыночной экономики в качестве конечного результата хозяйствования коммерческого предприятия выступает его прибыль¹. В настоящее время чаще всего прибыль определяют как:

- денежное выражение стоимости прибавочного продукта;
- вознаграждение за высокоэффективную организацию производства, труда и управления;
- плату предпринимателю за риск в условиях рыночной конкурентной среды;
- монопольный доход за использование предпринимателем ограниченных ресурсов.

Количественно прибыль выступает как разница между выручкой от продаж и издержками, связанными с производством и реализацией продукции.

Различают нормальную, экономическую и бухгалтерскую прибыль.

Нормальная прибыль – это доход предпринимателя, его вознаграждение за выполнение предпринимательских функций. В данном

¹ Конечным итогом хозяйствования предприятия могут быть и убытки, что может привести к его банкротству.

случае эта прибыль рассматривается как часть внутренних издержек и похожа на заработную плату. Нормальная прибыль должна возместить предпринимателю те упущенные доходы, которые он получил бы от альтернативного использования собственных ресурсов. Таким образом, нормальная прибыль лишь возмещает внутренние неоплаченные издержки предприятия. Поэтому она по существу и не является прибылью.

Экономическая прибыль представляет собой разницу между выручкой и издержками на все ресурсы (как явные, так и альтернативные), включая нормальную прибыль.

Бухгалтерская прибыль (балансовая прибыль) представляет собой разницу между выручкой и ее явными издержками. На практике предприниматели сталкиваются именно с этим видом прибыли.

По праву собственности прибыль принадлежит владельцам предприятия и после уплаты налогов и других обязательных платежей используется по их усмотрению. Она может быть направлена на финансирование производственного, научно-технического и социального развития предприятия, позволяет увеличить первоначальный капитал его владельцам. Поэтому прибыль является высшей целью деятельности предприятия.

В современных условиях западными экономистами разработаны теории оптимизации деятельности фирмы, в которой не заложен принцип максимизации прибыли. Целью фирмы является не максимизация прибыли, а объем продаж.

В 1978 г. Нобелевскую премию в области экономики получил американский профессор Г. Саймон за исследование поведения фирмы. Согласно его теории «удовлетворения» фирма стремится достичь определенного уровня прибыли и далее не предпринимает усилий, чтобы ее максимизировать.

Он пишет: «... цель фирмы – не максимизация прибыли, а достижение определенного уровня или нормы прибыли, удержание определенной доли на рынке и определенного уровня продаж»¹.

Таким образом, анализ затрат и результатов хозяйственной деятельности предприятия позволяет предпринимателям определить предпочтительные направления применения своих капиталов и реально оценить эффективность их использования.

¹ Портфель конкуренции и управления финансами. М. : СОМИНТЭК, 1996. С. 141.

Р а з д е л Ш

ОСНОВЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

Г л а в а V. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Первым этапом становления современной экономики как науки стало создание микроэкономики, относительно самостоятельной области экономического знания.

На втором этапе формирования современной экономической науки благодаря усилиям Дж.-М. Кейнса и его последователей системную рыночную трактовку получила и национальная экономика. Возникла макроэкономическая теория. В ее рамках мотивы поведения индивидуальных субъектов рынка согласованы с логикой общеэкономических процессов. Была выработана система показателей, характеризующих развитие национальной экономики, построены модели ее функционирования в целом.

Знание основ макроэкономики является, во-первых, предпосылкой реального согласования личных экономических интересов индивидуумов с интересами всего общества, во-вторых, основой понимания роли и места государства в современной социально-рыночной экономике.

5.1. Цели и результаты макроэкономики

В обыденном сознании представления об экономике связаны в основном с рациональным ведением каждым индивидуумом своего личного хозяйства. Вместе с тем, существует и другое видение экономики: каково состояние дел в стране в целом, каковы уровень и динамика цен, инфляция, национальный доход и т. д. Данное представление не менее важно для жизнедеятельности индивидуумов, поскольку она осуществляется в рамках того или иного общества, конкретной социально-экономической системы. Независимо от формы собственности на экономические ресурсы и факторы производства каждая экономическая единица является составной частью национальной экономики или макроэкономики. Последнюю можно характеризовать как с технико-экономической, так и социально-экономической стороны, используя при этом различные критерии – ресурсный, воспроизводственный и т. п. Каждый подход имеет свои достоинства и недостатки, поскольку показывает определенный срез экономики.

С точки зрения ее общей характеристики и одновременного понимания сути методов оценки результатов функционирования наиболее подходящим является выделение в макроэкономике сфер и отраслей производства, специализирующихся на производстве определенных товаров и услуг. На этой основе *национальная экономика представляет собой сложную экономическую систему, состоящую из сфер и отраслей, производящих материальные и нематериальные блага и услуги, в единстве и взаимодействии обеспечивающих экономический прогресс общества* (табл. 5.1).

Таблица 5.1

Структура сфер и отраслей национальной экономики

Сфера материального производства		Сфера нематериального производства	
Производство материальных благ	Сфера услуг		Производство нематериальных благ
	Производство материальных услуг	Производство нематериальных услуг	
Базовые отрасли: промышленность; сельское хозяйство; строительство	Отрасли производственной инфраструктуры: транспорт; связь; коммунально-бытовое обслуживание (сервис)	Отрасли непродуцированной производственной инфраструктуры: образование; здравоохранение; консалтинг	Учреждения духовной культуры

Подобно тому, как каждый хозяйствующий субъект в своей деятельности достигает определенных целей и результатов, так и общество в экономическом развитии имеет свои ориентиры. Основными целями макроэкономики являются:

1. Обеспечение стабильного роста национального объема производства.
2. Обеспечение стабильного уровня рыночных цен на национальных рынках.
3. Обеспечение высокого уровня занятости в стране.
4. Обеспечение сбалансированности во внешнеэкономической деятельности.

Для достижения поставленных целей необходимы контроль и оценка результатов макроэкономики. К основным показателям относятся:

1. *Общий объем национального производства* является основным критерием результативности экономики, поскольку степень удовлетворения материальных и духовных потребностей зависит от количества производимых в стране товаров и услуг. Их объем, произведенный сферами экономики за год, численно выражается через показатель валового национального продукта – ВВП (GNP).

2. *Общий уровень цен*, под которым понимается средний уровень цен широкой группы товаров, измеряется с помощью индекса цен. Индекс цен выражает относительное изменение среднего уровня цен за определенный период (это средневзвешенное значение всех цен на товары определенной совокупности).

Различают: а) индекс цен потребительских товаров (CPI), рассчитываемый на основе «корзины» наиболее потребляемых товаров и услуг; б) индекс цен товаров промышленного назначения (индекс оптовых цен, PPI), рассчитываемый на основе «корзины» промежуточных товаров, используемых в производстве; в) дефлятор ВВП (GDP) – индекс цен, рассчитываемый на основе включения в «корзину» всех конечных товаров и услуг.

3. *Эффективная занятость населения*. Под занятостью понимается численность взрослого трудоспособного населения, имеющего работу. В условиях рынка работу имеют далеко не все. Численность взрослого трудоспособного населения, не имеющего работы и находящегося в поисках ее, называется безработицей. Общая численность занятых и безработных составляет рабочую силу.

Безработицу, связанную с объективно необходимым движением рабочей силы (изменение места работы в добровольном порядке), называют фрикционной. Несоответствие структуры спроса на труд и структуры рабочей силы (ее квалификации, профессиональных параметров) вызывает такое явление, как структурная безработица. Наконец, безработицу в условиях спада производства, когда число претендентов на рабочие места значительно превышает количество рабочих мест, определяют как циклическую. Когда в стране имеется только фрикционная и структурная безработица, то считается, что в стране достигнута полная занятость (максимальный уровень занятости). Безусловно, полная занятость отсутствует, когда в экономике наблюдается циклическая безработица.

Общепринятым показателем исчисления безработицы является норма безработицы, которая определяется как отношение общего ко-

личества безработных к численности рабочей силы, выраженное в процентах.

Уровень внешнеэкономической деятельности определяется тремя показателями: торговый баланс, платежный баланс и курс национальной валюты, которые являются основными выразителями результативности мер, применяемых в стране как при обеспечении экспортно-импортного равновесия, так и при стабилизации обменного курса валют.

К основным макроэкономическим показателям относится и процентная ставка как плата за деньги, предоставляемые в кредит. Процентная ставка (точнее, целый их набор) измеряет издержки использования денежных средств предпринимателями (фирмами) и вознаграждение за неиспользование денег домохозяйствами. Поэтому уровень процентной ставки в экономике страны в целом играет исключительно важную роль. Различают номинальную и реальную процентные ставки. Реальная процентная ставка определяется с учетом уровня инфляции.

Термином «учетная ставка» обозначается процентная ставка, которая устанавливается не в результате взаимодействия спроса и предложения денег, а административным путем. В нашей стране она называется «ставкой рефинансирования», и в соответствии с ней Центральный банк Российской Федерации предоставляет кредиты коммерческим банкам.

Необходимо знать, что все цели макроэкономического развития находятся друг с другом в тесной связи и взаимозависимости. Например, если реальный объем производства превысил потенциальные рамки, что возможно только при полной занятости, рост инфляции неизбежен. Наоборот, при снижении объемов производства инфляция падает, но зато растет безработица. В свою очередь, естественный уровень безработицы позволяет избежать в экономике лишнего спроса и уменьшить инфляцию.

Кроме того, не менее важно располагать данными экономической статистики, иметь эффективные способы расчета важнейших макроэкономических показателей, особенно в области производства материальных благ и услуг.

5.2. Измерение национальных объемов производства

Итогом производственно-экономической деятельности людей является преобразование различных видов ресурсов в экономические

блага в виде товаров и услуг. Кроме разделения благ на группы в зависимости от области применения, выделяют блага, характеризующиеся и способом производства. Материально-вещественное благо, созданное в сфере материального производства, в статистике называется продукцией. В зависимости от ее назначения обособляют: а) производство средств производства, т. е. средств, которые затем будут сами использоваться в производстве; б) производство потребительских товаров и услуг.

Все формы и виды экономических благ можно подразделить еще на два класса:

1. *Промежуточный продукт* – это продукция производственного потребления, предназначенная для дальнейшего производственного преобразования (сырье, материалы, энергия, полуфабрикаты и т. д.), создания конечной продукции либо производственного, либо потребительского назначения.

2. *Конечный продукт* – это продукция, после создания поступающая в сферу своего конечного использования – в сферу потребления.

При конкретизации представлений о состоянии национального производства используются количественные (объемные) и качественные показатели.

Количественные числовые показатели представляют собой абсолютные величины, характеризующие масштабы производства продукции и их изменение во времени. Они могут быть представлены либо в натуральном, либо в стоимостном выражении. Натуральные измерители производства представлены в физических величинах (штуках, единицах веса, объема и др.). Стоимостные измерители количества произведенной продукции выражают ее количество в денежных единицах. Благодаря «универсальности» денежных единиц в счете объемные показатели производства разных видов продукции удается сопоставлять, складывать и вычитать. Они сравнительно просто агрегируются в комплексные показатели, характеризующие объемы производства не только на предприятии, но и в масштабах отрасли и всей страны.

Качественные показатели – чаще всего относительные величины, представляющие собой отношение двух однородных или разнородных показателей. Это показатели эффективности производства, производительности труда и т. д. В ряду качественных показателей особое место занимают показатели, характеризующие изменение объемов производства, представленные в виде темпов увеличения или

уменьшения его объемов, измеряемые обычно в процентах. При этом следует различать темпы роста и прироста объемов производства. Показатель роста – это отношение нового значения объемного показателя к старому, умноженное на 100 %. Показатель прироста есть отношение прироста показателя к его первоначальному значению.

Очевидно, что при оценке результативности функционирования экономики крупной современной страны, где действуют миллионы фирм и домохозяйств, крайне необходимо иметь в распоряжении показатели, которые агрегируют (суммируют) итоги производственно-экономической деятельности всех экономических единиц. Для этого используется целый ряд показателей, основным из которых является валовой национальный продукт (GNP).

ВНП (GNP) – это совокупная рыночная стоимость конечной продукции, произведенной в сфере материального производства и услуг национальными предприятиями независимо от их места нахождения в своей стране или за рубежом в течение одного года. ВНП подсчитывается по национальному признаку.

В данном определении следует помнить, что означают отдельные термины:

а) *совокупный* – при исчислении ВНП суммируются данные по всем видам товаров и услуг, а также по всем сферам экономики;

б) *национальный* – учет ведется по национальному, а не по географическому признаку; учитывается продукция, созданная средствами производства, принадлежащими гражданам данной страны, независимо от местоположения средств производства;

в) *конечная продукция* (промежуточная продукция, которая в течение соответствующего периода времени полностью используется при производстве других товаров и услуг, в ВНП не входит);

г) *рыночная стоимость* – все компоненты ВНП выражаются в тех ценах, по которым их можно было бы приобрести на рынке в текущем периоде. *ВНП, исчисленный в текущих рыночных ценах, называется номинальным ВНП.* Однако исчисление ВНП в фактических ценах серьезно искажает измерение объема производства вследствие инфляционного процесса.

Динамику производства в чистом виде показывает *ВНП, рассчитанный в постоянных ценах базисного года.* Это так называемый *реальный ВНП.* Он возрастает заметно меньше, чем номинальный ВНП. Отношение номинального ВНП к реальному ВНП показывает его увеличение за счет роста цен и называется **ВНП-дефлятором.** Процесс

корректировки ВВП именуется дефлированием (понижением денежного выражения ВВП с учетом динамики цен) либо инфлированием (повышением денежного выражения ВВП с учетом динамики цен). Однако до корректировки номинального ВВП необходимо определить его величину. Она рассчитывается несколькими способами.

1. Измерение ВВП через расходы (метод «потока расходов», метод «конечного потребления»). В его основу положен принцип равенства стоимости произведенного в обществе продукта сумме всех расходов на его создание. В соответствии с этим принципом ВВП, измеренный через расходы, состоит из товаров и услуг, приобретенных домашними хозяйствами, фирмами (предприятиями), государством и иностранным сектором, или, по-другому, это выраженная в деньгах общая стоимость всего потока конечных продуктов, потребляемых обществом в открытой экономике:

$$\mathbf{GNP} = \mathbf{C} + \mathbf{I} + \mathbf{G} + \mathbf{Xn},$$

где **C** – расходы домохозяйств на приобретение различных видов потребительских товаров и услуг; **I** – расходы фирм (предприятий) на частные валовые инвестиции (т. е. затраты на инвестиционные товары); **G** – расходы государства на производство и приобретение товаров и услуг общественного назначения, за исключением трансфертных платежей или госзакупки; **Xn** – чистый экспорт (как разница между объемами экспорта и импорта).

Так как к ВВП причисляют продукт, созданный гражданами страны, то в его состав включается его часть, созданная за рубежом с применением факторов производства, находящихся в собственности граждан страны и самого государства. В то же время из состава ВВП исключаются товары и услуги, произведенные в стране с использованием факторов, принадлежащих гражданам других государств. В итоге нетто экспорта-импорта показывает, насколько иностранные расходы на приобретение товаров и услуг, произведенных в данной стране, превышают расходы данной страны на приобретение товаров и услуг, произведенных в других странах.

2. Измерение ВВП через доходы. Этот метод базируется на принципе равенства национального продукта национальному доходу. Последний можно представить как сумму доходов, получаемых тремя главными субъектами экономической деятельности – государством, фирмами и домашними хозяйствами. Это так называемые факторные доходы: заработная плата, рентные платежи, процент и прибыль:

$$\mathbf{GNP} = \mathbf{W} + \mathbf{R} + \mathbf{i} + \mathbf{P},$$

где W – заработная плата наемных рабочих и служащих; R – рентные доходы; i – процент как доход от денежного капитала; P – прибыль.

Здесь же уместно заметить, что из-за сложности процесса перераспределения четырех видов факторных доходов между тремя субъектами экономики в целях получения наиболее точной величины ВВП при исчислении его вторым способом прибавляются величина косвенных налогов на прибыль акционерных обществ, амортизационные отчисления предприятий и их нераспределенная прибыль.

Оба метода расчета ВВП равноценны и дают при реальных подсчетах практически одинаковый результат. Кроме того, существует еще один способ определения ВВП.

3. Измерение ВВП производственным способом (метод «добавленной стоимости»). При определении ВВП возникает проблема «повторного счета». Чтобы избежать его, в стоимость ВВП не включают стоимость промежуточной продукции – комплектующих, полуфабрикатов и т. д. Поэтому при суммировании стоимостей всех произведенных в течение года продуктов учитывается так называемая «добавленная стоимость».

Добавленная стоимость определяется в виде разницы между выручкой фирмы (предприятия) от продажи произведенной ею продукции и ее денежными затратами на приобретение сырья, материалов, энергии, использованных при производстве данной продукции.

По своему экономическому смыслу добавленная стоимость есть вклад фирм (предприятий) в общую величину стоимости выпущенной ими продукции.

При определении размеров ВВП учитываются следующие обстоятельства:

- статистике практически невозможно учесть все виды производимых товаров, работ, услуг, особенно в сфере домашнего хозяйства;
- не учитывается продукция теневой экономики, подпольного бизнеса.

Поэтому приведенные в статотчетах величины ВВП в определенной степени условны.

На основе ВВП разработан и широко используется целый ряд показателей. Модификацией показателя ВВП является *показатель валового внутреннего продукта – ВВП (GDP)*. Валовой внутренний продукт – рыночная стоимость всей конечной продукции и услуг, произведенных в стране резидентами за год. Поскольку ВВП, в отли-

чие от ВВП, определяется в соответствии с географическим принципом, то ВВП – результат производственно-экономической деятельности резидентов. Резидентами в системе национального счетоводства (СНС) называют граждан, проживающих на территории страны, за исключением иностранцев, живущих в ней менее одного года. Если к ВВП добавить *разность между поступлениями от факторов производства из-за границы и факторными доходами, полученными зарубежными инвесторами в данной стране*, то получится показатель ВВП. Разница между ними, по опыту передовых стран рыночной экономики, составляет менее $\pm 1\%$. Превышение ВВП над ВВП свидетельствует о значительной роли иностранной собственности в развитии экономики страны. Показатель ВВП – основной показатель, характеризующий объем производства в подавляющем большинстве стран с рыночной системой хозяйства.

С помощью *чистого национального продукта – ЧНП (NNP)* – измеряется годовой объем производства, который экономика в состоянии потребить, не сокращая производственных возможностей будущего. В ЧНП не учитываются амортизационные отчисления; $\text{ВВП} - \text{Амортизация} = \text{ЧНП}$.

Национальный доход (НД (NI)) является измерителем доходов собственников ресурсов от их участия в производстве за текущий период. Но поскольку государство, взимая косвенные налоги с предприятий, ничего не вкладывает в производство, его не рассматривают как поставщика экономических ресурсов. Поэтому при расчетах НД из ЧНП косвенные налоги вычитаются. Национальный доход меньше ВВП на величину амортизационных отчислений от стоимости основного капитала и величину косвенных налогов.

Выше утверждалось, что второй метод расчета ВВП – по доходам – опирается на предполагаемое количественное равенство ВВП и НД. Но между ними есть и различие. Показатель ВВП выражает количество произведенного продукта в денежных единицах, а показатель национального дохода выражает объем продаж того же продукта, исчисленный в тех же рыночных ценах. Если весь произведенный продукт продается и приносит тем самым доход, то в этом случае национальный продукт просто равен национальному доходу, и оба показателя по величине совпадают. Если же произвести вычеты амортизации и косвенных налогов, то получим национальный доход, который, по опыту стран с рыночной экономикой, составляет примерно 70–80 % от ВВП.

Таким образом, национальный доход (доход всего общества) является заработанным доходом. После вычета из заработанного дохода взносов на соцстрах, налогов на прибыль и нераспределенной прибыли акционерных обществ (корпораций) и добавления к оставшимся доходам трансфертных платежей государством, образуется еще один макроэкономический показатель – *личный доход (ЛД(PI))*. Как и прибыль корпораций, личные доходы граждан облагаются налогом, который называется подоходным. Только после уплаты его и других индивидуальных налогов оставшаяся часть личных доходов поступает в полное распоряжение граждан. Она называется располагаемым доходом (РД (DI)).

Чтобы в наглядной форме представить ВНП на всех стадиях его движения, используется система национальных счетов (СНС). Стандартная система национальных счетов, разработанная для нужд ООН, применяется с 1953 г. Существенный вклад в ее создание внес Саймон Кузнец, американский ученый-экономист русского происхождения, лауреат Нобелевской премии. СНС была создана не на пустом месте. Ее теоретическими предпосылками стали: теория трех факторов производства, теория рыночной цены и кейнсианская теория закономерностей движения продукта и дохода, а также государственного регулирования экономики. Кроме того, в годы, предшествовавшие Второй мировой войне, в СССР существовал опыт функционирования системы национального учета на основе методологии *баланса народного хозяйства (БНХ)*.

В настоящее время в мире существует несколько систем учета результатов функционирования экономики в целом: методология ООН – СНС; французская национальная система учета; учет в странах с командно-административной системой – БНХ. Самое главное их отличие заключается в разном понимании ключевого понятия системы учета – продукции. В СНС под продукцией (продуктом) понимаются все виды благ и все виды услуг (т. е. ВНП); во французской системе – все блага и непосредственно реализуемые услуги лиц свободных профессий (юриста, артиста, парикмахера и т. д.); в БНХ – только материальные блага. Именно это и подлежит учету в каждой стране.

Таким образом, *СНС – адекватный рыночной экономике национальный учет, завершаемый на макроуровне системой взаимосвязанных статистических показателей*. СНС построена в виде определенного набора счетов и балансовых таблиц, которые характеризуют не только результаты хозяйственной деятельности, но и структуру

экономики, важнейшие взаимосвязи в национальном хозяйстве. СНС базируется на:

- идеологии равноправности материального производства и сферы услуг;
- концепции факторов производства;
- реальности связей экономически самостоятельных хозяйствующих субъектов;
- признании в качестве инструментов саморегулирования в экономике механизмов спроса и предложения, конкуренции, перелива капиталов при значительном государственном регулировании.

Основными структурными элементами системы являются классификация субъектов рыночной системы хозяйства (так называемая номенклатура экономических агентов) и классификация рыночных операций и функций. Кроме того, в нее входит несколько базовых таблиц, на основании которых развернуты дополнительные таблицы, число которых может достигать нескольких десятков. Поскольку в СНС отражается идея общего экономического равновесия в стране, в описательной части системы используется метод, давно применяемый в бухгалтерском учете. Это метод двойной записи «приход-расход» (сальдо) у каждого экономического агента, причем по всем потокам. В итоге «замкнутость» («закольцовка») системы должна соответствовать установлению факта равенства совокупного дохода совокупным расходам на уровне всего национального хозяйства. Используя СНС, можно убедиться, как экономические агенты осуществляют экономические операции, т. е. кто, с кем, в каком направлении и каким образом работает.

Исчисление ВВП и его модификации – ВВП – значительно углубляет возможности экономического анализа на макроуровне, облегчает международное сопоставление уровней и темпов экономического развития. Например, в практике экономического анализа широко применяются показатели производства ВВП и НД на душу населения.

В нашей стране решение о переходе на методологию ООН при расчетах важнейших макроэкономических показателей было принято в конце 1987 г. В 1989 г. в отчетах Госкомстата уже фигурировал показатель ВВП. Очевидно, что полная адаптация отечественной макроэкономической статистики к требованиям СНС осуществлялась не один год, а постепенно, по мере становления рыночных отношений в стране.

5.3. Макроэкономическое равновесие и макроэкономическая динамика

Проблема макроэкономического равновесия – одна из ключевых проблем как теоретической, так и практической экономики. Это проблема выбора, устраивающего всех в обществе. Способ использования ограниченных производственных ресурсов, избранный для создания материальных благ, и их распределение между различными членами общества должны быть сбалансированы, что означает достижение в рамках всей экономики совокупной пропорциональности производства и потребления; ресурсов и их использования; предложения и спроса; факторов производства и его результатов; материально-вещественных и финансовых потоков.

Решение проблемы макроэкономического равновесия в теории означало бы построение модели общего равновесия экономической системы, а на практике – приведение поведения всех субъектов системы в соответствие с требованиями закона свободной конкуренции. Последнее является наиболее трудным делом, поскольку реальная экономика представляет собой самые разнообразные «нарушения» требований любой абстрактной модели. Построение моделей макроэкономического типа позволяет найти и оценить объем, структуру и величины конкретных факторов – отклонений реальных процессов от идеальных. Это и объясняет, почему за решение проблемы макроэкономического равновесия брались многие выдающиеся ученые. Широко известны различные его модели, авторами которых являются Ф. Кенэ, К. Маркс, В. И. Ленин, Л. Вальрас, В. Леонтьев, Дж. М. Кейнс и др.

Экономисты различают:

1. **Частичное равновесие** – равновесие на индивидуальных рынках товаров.
2. **Общее равновесие** – равновесие как единую взаимосвязанную систему, образованную всеми рыночными процессами на базе закона свободной конкуренции.
3. **Реальное равновесие** – равновесие, устанавливающееся на рынке фактически при несовершенной конкуренции и внешних факторах воздействия на рынок.

В отличие от микроэкономики в рамках макроэкономического анализа национальная экономика рассматривается как совокупность нескольких макрорынков: рынка потребительских благ (товаров), рынка

труда и других средств производства, рынка денег и рынка ценных бумаг (для упрощения объединенного нами в финансовый рынок). На этих рынках субъекты экономики выступают как в роли продавцов, так и в роли покупателей. Однако в условиях единого, предельно обобщенного (агрегированного) национального макрорынка на нем, кроме традиционных участников – продавцов и покупателей, активно действует и государство, а также оказывает влияние заграничный сектор.

В итоге:

а) фирмы и домохозяйства платят государству налоги, а государство осуществляет дотации фирмам и выплачивает домохозяйствам трансферты;

б) фирмы часть прибыли превращают в инвестиции (будущее предложение);

в) домохозяйства часть своего дохода превращают в сбережения (будущий спрос);

г) государство часть бюджета использует для финансирования нерыночных секторов экономики (науки, образования, здравоохранения, социальной инфраструктуры, обороны, средств массовой коммуникации, государственного аппарата);

д) государство находится в кредитных отношениях с заграницей.

Выполняя в рамках национальной экономики свои функции, ее субъекты осуществляют расходы и получают доходы. Расходы одних субъектов превращаются в доходы других, и наоборот. Равенство между расходами и доходами, по сути дела, является выражением равновесия между совокупным предложением (созданным национальным доходом) и совокупным спросом (использованным национальным доходом).

Совокупный спрос (AD) – это тот реальный объем национального производства, который домашние хозяйства, фирмы и государство готовы купить при каждом возможном уровне цен.

Его составными элементами являются потребление населения, производительное потребление фирм (предприятий) и государственные расходы на покупку товаров и услуг. На размер совокупного спроса оказывают влияние общий уровень ВНП, уровень цен на товары и услуги, налоги, ставка продукта, соотношение между реальной и номинальной ставкой банковского процента, ситуация на внешних рынках и т. п.

Совокупное предложение (AS) – это стоимость количества конечных товаров и услуг, которые предлагают на рынок к продаже все производители. Факторами совокупного предложения выступают объем и эффективность использования природных ресурсов, основных капитальных благ и достижений научно-технического прогресса.

Графическое пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения отображает равновесный объем национального производства и равный уровень цен (рис. 5.1).

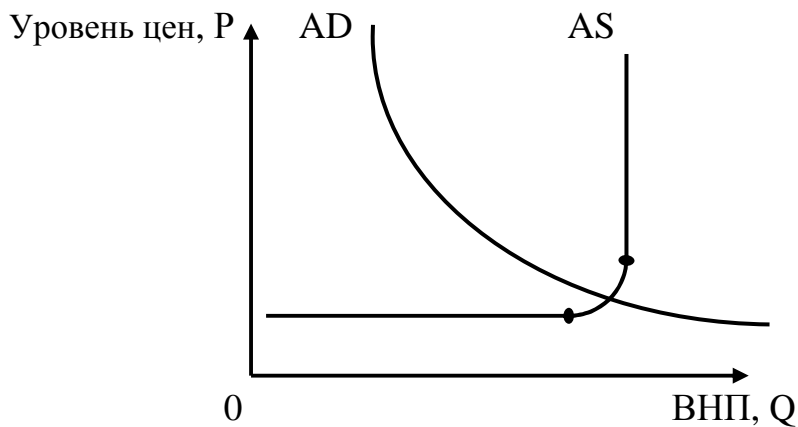


Рис. 5.1. Равновесное состояние экономики

В самом общем виде макроэкономическое равновесие должно означать, что в какой-то момент времени на всех рынках, входящих в макрорынок, устанавливается равенство спроса и предложения. Все произведенные блага («совокупное производство») должны стать товарами («совокупное предложение») и быть проданными («совокупный объем продаж»), а все доходы («совокупный доход») должны быть израсходованы («совокупный спрос») и отоварены («совокупное потребление»). Однако такое состояние экономики идеально и практически недостижимо. Отражая общий объем производства, общие доходы и общую занятость, потоки расходов и доходов находятся в постоянном движении, испытывают влияние множества факторов, в том числе и нерыночного происхождения. Равенство совокупного спроса и предложения нарушается, сопровождаясь негативными для общества последствиями. Тем не менее, именно *таким образом происходит «макроэкономическая динамика» – развитие рыночной экономики в целом.*

Авторы многочисленных макроэкономических моделей стремятся не только отразить в них существо противоречия между двумя взаимоисключающими состояниями экономики, но и обозначить меха-

низм, при помощи которого общество в состоянии разрешить это противоречие, обеспечить экономическое развитие. Из всех моделей макроэкономического равновесия и макроэкономической динамики наиболее широко известны «классическая», «кейнсианская» и «монетаристская». Они и составляют теоретическую основу современной экономической политики в странах с рыночной системой хозяйства, являются в определенной степени руководством при осуществлении мер по ее регулированию.

Все подходы к регулированию макроэкономического равновесия схожи в одном: взаимодействие совокупного спроса и совокупного предложения оказывает определенное влияние на размеры национального производства и занятости населения. В то же время представители «классического» направления в макроэкономике рассматривали модель общеэкономического равновесия *только в краткосрочном периоде для условий совершенной конкуренции*. В основе такой модели лежит «закон рынков» французского экономиста Ж.-Б. Сэя: предложение товаров создает свой собственный спрос; произведенный объем продукции автоматически обеспечивает доход, равный стоимости всех созданных товаров. Этот закон предполагает: а) целью владельца дохода является не получение денег как таковых, а приобретение различных благ и услуг (что означает полное расходование полученного дохода); б) расходуются только собственные денежные средства. Конечно, закон не учитывает возможности превращения части дохода не в расходы, а в сбережения. Любое изъятие части средств из потока «доходы-расходы» неминуемо приведет к недопотреблению и нарушению существующего равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением.

Однако, по мнению сторонников «классической» концепции макроэкономике, в обществе может быть достигнуто автоматическое равенство доходов и расходов при полной занятости. В данном случае они ссылаются на то, что в краткосрочном периоде процентная ставка, заработная плата, уровень цен являются гибкими величинами. Процент уравнивает спрос и предложение инвестиционных средств на рынке капитала и денежном рынке; гибкая заработная плата уравнивает спрос и предложение на рынке труда, что делает невозможным существование продолжительной безработицы; гибкие цены обеспечивают «очищение» рынка от излишней продукции. Таким образом, рыночный механизм в теории классиков сам способен

исправлять дисбаланс в масштабах национальной экономики, что делает абсолютно ненужным вмешательство государства в эту сферу.

Классическая модель, первая рыночная модель макроэкономики, указывала на основной приоритет в равновесной динамике национальной экономики – баланс «сбережения-инвестиции». Идеальная модель экономического развития в данном случае – полное превращение сбережений в инвестиции, а главный элемент механизма саморегуляции – норма процента. Но события в мировой экономике 30-х годов XX в. показали ограниченность концепции «автоматической» самонастройки национальной экономики.

Стабильно высокие уровни безработицы и цен в условиях превышения предложения над спросом означали, что прежний ценовый механизм самонастройки рыночной экономики перестал быть эффективным.

В этих условиях Дж. М. Кейнсом была обоснована новая концепция равновесной макроэкономической динамики. В противовес «классической» модели, ориентировавшей общество на рост совокупного предложения, в основу кейнсианского подхода положены следующие утверждения:

1. Монополистические тенденции препятствуют свободному ценообразованию на рынках, а цены не могут адекватно отражать динамику соотношения спроса и предложения.

2. Цена, заработная плата и процент не изменяются как в краткосрочном, так и среднесрочном периодах. Это обусловлено вмешательством государства и профсоюзов в отношения между предпринимателями и рабочими, действием системы долгосрочных контрактов.

3. Достижение равновесного состояния в экономике ($AD = AS$) совместимо с инфляцией, безработицей и падением производства. Равенство совокупного спроса и совокупного предложения еще не означает достижения равновесия во всех сферах экономики. Избавление ее от проблем требует иных, нетрадиционных методов.

4. Регулирование макроэкономического равновесия становится возможным через воздействие на совокупный спрос. Если правительство увеличит государственные расходы, то увеличится совокупный спрос, который, в свою очередь, приводит к росту ВВП и занятости.

5. Расширение совокупного спроса возможно, кроме увеличения госрасходов, путем уменьшения налогов и снижения процентной

ставки. Использование сразу всех способов образует так называемую «политику экспансии», в итоге осуществления которой общий рост национального дохода превышает государственные расходы на стимулирование совокупного спроса. Такое явление называется «эффектом мультипликатора».

Кейнсианская модель, доказывая несовпадение равновесного состояния рыночной экономики с ситуацией полного использования факторов производства, ознаменовала собой новый этап в развитии экономической теории. Но кейнсианская модель предполагает борьбу только с одним из двух зол, которые сопровождают рыночную экономику, – либо с безработицей, либо с инфляцией. Современная же экономика испытывает на себе воздействие «стагфляции» (сочетание высокой безработицы и высокой инфляции). В определенной степени использование политики экспансии (что в реальной жизни означает выплату населению денежных сумм) провоцирует стагфляцию, поскольку это означает рост номинального, а не реального совокупного спроса. Не случайно на смену кейнсианству пришел «монетаризм». Основателем концепции выведения экономики из стагфляционного состояния является американский ученый-экономист М. Фридмен.

Кейнсианской «политике экспансии» М. Фридмен и его последователи противопоставили «политику сдерживания». Суть этой политики состоит в целенаправленном ограничении роста доходов населения, что должно сопровождаться уменьшением величины совокупного спроса. В реальной жизни такие меры выглядят как ограничение денежных выплат населению со стороны государства. Политика сдерживания получила название «монетаризма», поскольку основу антистагфляционных мер составляют меры по ограничению прироста денежной массы.

Не вызывает сомнения определенная односторонность каждой из вышеуказанных макроэкономических моделей. Реальная экономика в каждой конкретной стране требует сочетания различных мер как из области политики экспансии предложения, так и из области политики сдерживания доходов.

5.4. Макроэкономическая нестабильность национальной экономики и ее причины

Процессы, происходящие в национальной экономике, должны обеспечить в целом ее поступательное движение или развитие. Оно проявляется не только в изменениях самого процесса производства, его способности создавать все больше благ, полезных обществу, но и в отношениях по их распределению, обмену и потреблению.

Экономическое развитие нестабильно, оно сопровождается рядом макроэкономических проблем, из которых к основным можно отнести *цикличность развития, безработицу и инфляцию*.

Цикличность – неотъемлемая черта современного экономического развития. *Экономический цикл – повторяющиеся периоды развития экономики, состоящие из подъема (роста) и спада общей деловой активности; это движение экономики через четыре последовательные фазы: кризис, депрессию, оживление, подъем* (рис. 5.2).

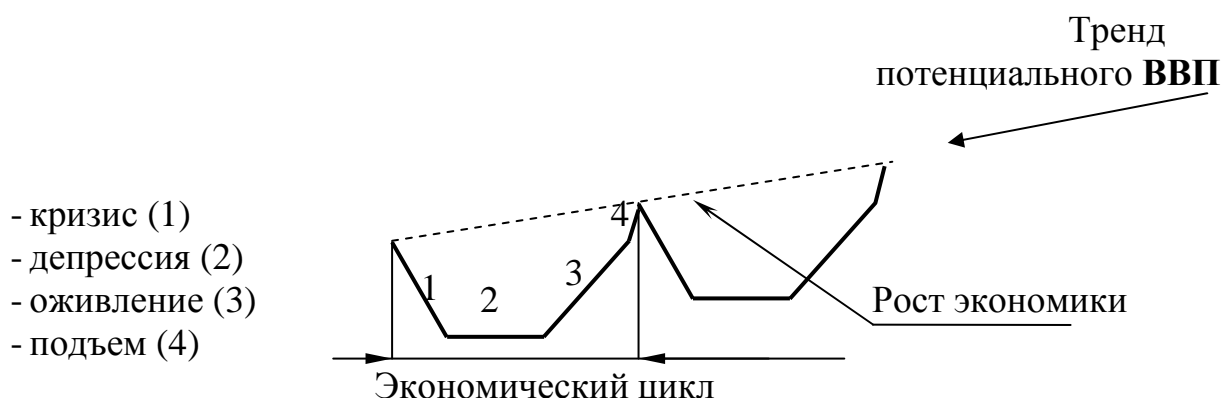


Рис. 5.2. Экономический цикл и его фазы

Кризис – основная фаза цикла, нарушение равновесия в экономике, которое вызывает снижение объемов производства, а иногда и его разрушение. Различают «*кризис перепроизводства*» и «*кризис недопроизводства*» благ и услуг. Для рыночной экономики характерны кризисы перепроизводства. Они проявляются в том, что возникает перепроизводство товаров по сравнению с платежеспособным спросом на них; падение цен; резко сокращается объем производства; многие предприниматели оказываются неплатежеспособными и разоряются; увеличивается безработица, снижается жизненный уровень населения; происходит крах кредитной системы и рынка ценных бумаг.

Депрессия – фаза цикла, следующая за кризисом. Для депрессии характерны постепенное «рассасывание» товарной массы; прекраще-

ние падения цен и объемов производства; постепенное увеличение денежной массы, которой располагают банки.

Фазы оживления и подъема означают рост производства и восстановление предкризисного его объема (на стадии оживления); значительное повышение товарных цен и быстрый рост производства; сокращение безработицы; увеличение спроса на ссудный капитал (на стадии подъема); завершение цикла и подготовка условий нового перепроизводства, нового кризиса. Следует отметить, что условия и предпосылки, необходимые для перехода к следующей фазе цикла, создаются на каждой его стадии. К примеру, падение цен, обострение конкуренции являются побудительными мотивами для снижения издержек производства путем совершенствования процесса производства. Именно после кризисов начинается обновление основного капитала, экономика переходит в фазу оживления, а затем и подъема. В периодическом обновлении основного капитала заложена материальная основа периодичности кризисов.

Циклические кризисы перепроизводства именуют «общими», поскольку они охватывают все сферы экономики. Но наряду с ними возникают и частные кризисы, охватывающие какую-либо сферу экономической деятельности. Возможны отраслевые и структурные кризисы. Последние вызываются крупными диспропорциями в развитии экономики. К ним относятся энергетический, сырьевой и продовольственный кризисы, которые, как правило, носят затяжной характер. Экономические кризисы могут поражать как экономику одной страны, так и всю мировую экономику. Наиболее ярким примером в последнем случае является мировой кризис («Великая депрессия») 1929–1933 гг. В тот период объем промышленного производства в странах, охваченных кризисом, сократился на 46 %; выплавка стали упала на 62 %; производство в судостроении – на 87 %; внешнеторговый оборот упал на 67 %. Число безработных достигло 25 % всех занятых, а реальные доходы населения уменьшились в среднем на 58 %¹.

Среди причин цикличности развития экономики важнейшими являются колебания соотношения между потреблением и инвестициями. Первая причина – потребление. *Потребление представляет собой ту массу денег, которая тратится населением на приобретение предметов потребления и услуг.* Приоритеты потребления различны в

¹ Современная экономика. Ростов-на-Дону : «Феникс», 1996. С. 128.

каждой стране. Чем ниже доходы населения, тем бóльшая часть тратится на потребление, а меньшая – сберегается. По мере роста доходов растет и доля сбережений. Сбережения представляют собой разницу между доходом и потреблением.

Для анализа роли потребления и сбережения вводятся такие понятия, как функция потребления и функция сбережения. *Функция потребления отражает отношение потребительских расходов к доходу в их движении; показывает размер суммы, потребляемой семьей в общей массе ее доходов. Функция сбережения отражает отношение величины сбережения к доходу в их движении.* Как и функция потребления, она находится в непосредственной зависимости от доходов населения. Тенденция в изменении величины потребления населения по мере роста доходов характеризуется *предельной склонностью к потреблению*, которая показывает, какая часть дополнительного дохода уходит на приращение потребления. Аналогичным образом *предельная склонность к сбережению* показывает, какую часть дополнительного дохода население использует на дополнительные сбережения при изменении величины дохода.

По мере роста дохода растут как потребление, так и сбережение. Но если предельная склонность к потреблению по мере роста дохода имеет тенденцию к снижению, то предельная склонность к сбережению растет. На уровни потребления и сбережения оказывают влияние инфляционные процессы, рост налогов, ажиотажный спрос, рост доходов.

Вторая причина существования циклов в экономике – динамика инвестиций. *Инвестиции – финансовые средства, затрачиваемые на строительство новых и реконструкцию и техническое перевооружение действующих производств в целях увеличения объема производства.* Роль инвестиций в макроэкономике обусловлена тем, что:

1. Инвестиционные колебания влияют на совокупный спрос и, следовательно, на объем национального производства.

2. Инвестиции создают техническую базу для экономического роста в будущем.

3. Нерациональное использование инвестиций приводит к замораживанию ресурсов и сокращению объемов производства.

На размеры и динамику инвестиций влияют следующие факторы:

1. Доходы предприятий: их увеличение позволяет осуществить дополнительные вложения в производство.

2. Издержки на инвестиции: поскольку инвестиции носят долгосрочный характер и окупаются только через определенный срок, то чем больше величина и срок окупаемости, тем меньше стимулов к инвестициям; в этом случае большую роль играет процентная ставка, которая влияет на затраты на инвестиции и их размеры.

3. Ожидаемая отдача от инвестиций.

Отрицательные экономические и социальные последствия цикличности развития экономики вынуждают правительства развитых стран принимать меры антикризисной политики. *Антикризисная (контролирующая) политика направлена на регулирование колебаний экономической активности в обществе в периоды предкризисных состояний и предотвращение развития экономических кризисов.* Основными периодами, которые должны быть под контролем, являются подъем и депрессия. Важнейшие мероприятия антикризисной политики представлены в табл. 5.2.

Таблица 5.2

Основные направления антикризисной политики

В периоды подъема	В периоды депрессий
Денежно-кредитная политика	
Повышение учетной ставки, продажа государственных ценных бумаг на открытом рынке	Понижение учетной ставки, покупка государственных ценных бумаг на открытом рынке
Финансовая политика	
Сохранение расходов госбюджета	Дополнительные расходы госбюджета
Повышение налоговых ставок	Понижение налоговых ставок
Политика заработной платы и тарифов	
Понижение заработной платы	Повышение заработной платы
Политика государственных инвестиций	
Затормаживание государственного строительства	Ускорение осуществления инвестиционных программ

Эти меры государства в условиях научно-технического прогресса существенным образом смягчают отрицательные последствия циклических колебаний и вносят целый ряд изменений в ход самого цикла, сокращаются его сроки, претерпевает изменения и структура цикла. В целом же развитие рыночной системы, осуществляясь в рамках больших циклов (45–60 лет), обнаруживает в длительной перспективе тенденцию к росту.

Безработица характеризует такое положение в экономике, когда часть способных и желающих трудиться по найму людей не может найти работу по своей специальности или трудоустроиться вообще.

Состояние безработицы характеризуется двумя показателями: 1) *уровень безработицы* – отношение официально зарегистрированных полностью безработных к численности трудоспособного населения, к которому относятся люди, живущие в основном на доходы от своего труда;

2) *продолжительность безработицы* (выражается во времени).

Существуют два вида безработицы (естественная и вынужденная) и девять ее форм.

Естественная безработица подразделяется на три формы:

- фрикционная безработица характеризует процесс миграции рабочей силы с одних предприятий на другие в поисках лучшего и более выгодного приложения своих способностей и усилий;

- добровольная безработица подразумевает тот контингент незанятых трудоспособных людей, которые по своей воле самоустраиваются от трудовой деятельности, т. е. просто не желают работать;

- институциональная безработица или безработица, вызываемая функционированием инфраструктуры рынка труда.

Вынужденная безработица предполагает шесть форм:

- технологическая безработица сопряжена с внедрением НТП;

- структурная безработица включает в себя ту часть незанятой рабочей силы, которая высвобождается в результате изменений в структуре национальной экономики;

- региональная безработица связана с целым комплексом факторов исторического, демографического, культурно-национального, социально-психологического характера;

- для скрытой безработицы характерна неполная занятость в течение либо рабочего дня, либо рабочей недели, месяца и т. д.;

- циклическая безработица вызвана циклическостью развития экономики;

- застойная безработица охватывает ту часть трудоспособного населения, которая потеряла работу, утратила право на получение пособия по безработице, отчаялась найти рабочие места, приспособилась жить на социальную помощь общества и утратила всякий интерес к активной трудовой деятельности.

Безработица вызывает следующие соответствующие издержки:

– экономические: недоиспользование рабочей силы и недопроизводство ВВП, отставание реально произведенного ВВП от потенциального (чем выше уровень безработицы, тем больше отставание ВВП);

– социальные: потеря квалификации, утрата чувства собственного достоинства, упадок моральных устоев, распад семьи, общественный и политический беспорядок.

В мире почти нет стран, где во второй половине XX в. не было бы **инфляции**. Она как бы пришла на смену циклическим кризисам, прежней болезни рыночной экономики, которая стала явно ослабевать. Непосредственно термин «инфляция» появился в Северной Америке в период гражданской войны 1861–1865 гг. и обозначал процесс увеличения обращения бумажных денег.

В XIX в. инфляция появилась в Европе, а в 20-е годы XX в. – в России, после гражданской войны.

Инфляция – переполнение каналов денежного обращения сверх потребностей товарооборота, что вызывает обесценивание денежной единицы и рост товарных цен.

Инфляция – дисбаланс между совокупным спросом и совокупным предложением.

Независимо от денежной массы товаров цены могут возрасти вследствие следующих причин:

- изменений в динамике производительности труда;
- циклических и сезонных колебаний;
- структурных сдвигов в системе воспроизводства;
- монополизации рынка;
- государственного регулирования экономики;
- введения новых ставок налогов;
- девальвации и ревальвации денежной единицы (девальвация – когда золотое содержание в национальной валюте снижается, а ревальвация – когда золотое содержание в национальной валюте поднимается);
- воздействия внешнеэкономических связей;
- стихийных бедствий.

Следовательно, рост цен вызывается различными причинами, но не всякий рост цен – инфляция. Инфляционные причины роста цен:

1) несбалансированность государственных расходов и доходов, выражающихся в дефиците государственного бюджета;

2) инфляционный рост цен может происходить, если финансирование инвестиций осуществляется несбалансированностью в оборонно-промышленном комплексе, т. е. увеличением расходов на милитаризацию экономики (производство военной продукции);

3) общее повышение цен связывается с изменением структуры рынка, меньше становится рынков совершенной конкуренции и больше – олигопольных;

4) с ростом открытости экономики той или иной страны увеличивается опасность импортируемой инфляции;

5) одной из причин инфляции, имеющей особое значение в нашей стране, являются так называемые инфляционные ожидания.

Классификация инфляции

1. По характеру инфляционного процесса:

а) открытая инфляция. Ничем не сдерживаемый, свободный и продолжительный рост цен;

б) скрытая инфляция. Установление государством жесткого контроля над ценами в условиях дефицита;

в) инфляционный шок. Резкое, одномоментное повышение цен, которое может дать толчок для открытого ускоренного подъема уровня цен.

2. По месту распространения:

а) локальная инфляция. Рост цен происходит в одной стране;

б) мировая инфляция. Охватывает группу стран.

3. По темпам повышения цен:

а) *ползучая* инфляция. Протекает умеренно, повышение цен составляет 10 % в год;

б) *галопирующая* инфляция, при которой характерен рост цен от 20 до 200 % в год;

в) *гиперинфляция*. Она наиболее губительна для экономики, характеризуется астрономическим ростом цен, деньги не выполняют свои функции, вследствие чего происходит бартерный обмен.

Причины возникновения инфляции

Внутренние причины:

а) *неденежные*. Нарушение диспропорции хозяйства, циклическое развитие экономики, несбалансированность инвестиций, государственно-монополистическое ценообразование, монополизация производства, кредитная экспансия (кредитная экспансия означает ситуацию, когда коммерческие банки дают дешевые кредиты);

б) *денежные*. Дефицит бюджета, рост государственного долга, эмиссия денег, увеличение кредитного обращения, увеличение скорости обращения денег.

Внешние причины:

- а) мировые структурные кризисы (сырьевые, валютные);
- б) валютная политика государства;
- в) нелегальный экспорт валюты.

В зависимости от причин различают два типа инфляции:

1) *инфляция спроса* возникает при избыточном спросе, т. е. когда спрос на товар больше;

2) *инфляция издержек*: из повышения издержек для производителей следует, что цены повышаются, вследствие чего нужно больше денег.

Для изучения феномена инфляции нередко используется кривая Филлипса (рис. 5.3). Она указывает на наличие обратной связи между движением цен и уровнем безработицы. Эту связь впервые установил австралийский экономист Филлипс. Он обратил внимание, что в условиях депрессии, для которой характерно снижение или, по крайней мере, торможение цен, наблюдается рост безработицы. С наступлением подъема происходит рост цен (повышенный спрос на товары), и уровень безработицы снижается.

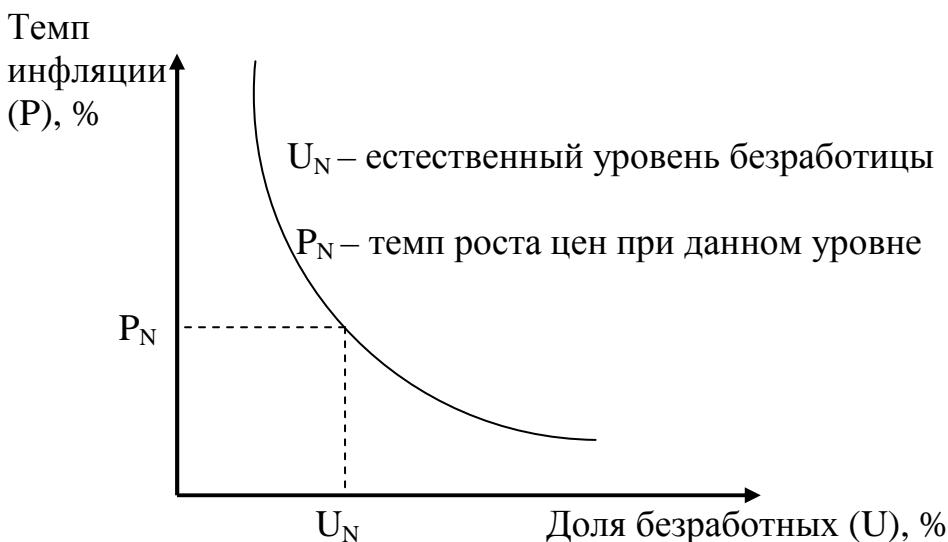


Рис. 5.3. Кривая Филлипса

Кривая Филлипса «работает» в относительно короткие периоды роста безработицы и снижения производства. То, что кривая Филлипса не «срабатывает» в долгосрочном периоде, объясняется следую-

щими обстоятельствами. Как правило, предприниматели и работники заключают долгосрочные договоры о величине заработной платы. Более того, из-за инфляционных ожиданий предприниматели увеличивают оплату труда в порядке компенсации будущего роста цен.

В итоге возникает такое явление, как инфляция издержек. А при таком типе инфляции цены повышаются вместе с увеличением безработицы.

В таком случае цена борьбы с инфляцией путем увеличения уровня безработицы становится очень высокой. По расчетам зарубежных экономистов, чтобы инфляция могла снизиться на 1 %, безработица должна превысить свой «естественный уровень» на 2 %. Но от этого реальный валовой национальный продукт уменьшится на 4 % по сравнению с потенциальной его величиной.

Социально-экономические последствия инфляции

Под воздействием инфляции ухудшается текущее потребление широких народных масс: растет стоимость жизни, уменьшается реальная заработная плата, обесцениваются доходы, сокращается реальная ценность личных сбережений, происходит быстрое социальное расслоение населения, углубляется имущественное неравенство.

В условиях подавленной инфляции утрачивается стимул к труду. Обесценивается система регулирования рыночного хозяйства.

Существуют следующие формы борьбы с инфляцией:

- 1) денежная реформа;
- 2) антиинфляционная политика включает как прямые, так и косвенные методы борьбы. Прямые методы борьбы делятся на:
 - а) прямое и непосредственное регулирование кредитов и тем самым денежной массы;
 - б) государственное регулирование цен;
 - в) государственное регулирование заработной платы;
 - г) государственное регулирование внешней торговли;
 - д) регулирование общей массы денег через управление ими Центральным банком;
 - е) регулирование ссудного процента коммерческих банков через управление ими Центральным банком;
 - ж) обязательные резервы коммерческих банков, которые хранятся в Центральном банке.

Глава VI. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

История цивилизации убедительно доказала необходимость осуществления государством своих функций в экономике. В зависимости от конкретно-исторических условий и типа экономической системы число и характер таких функций могут быть весьма различными. Поэтому выяснение сущности функций государства в рыночной экономике, а также методов и средств их реализации является актуальной проблемой современной экономической науки.

6.1. Функции государства в рыночной экономике

Необходимость выполнения государством определенных функций в рыночной системе хозяйства обусловлена несовершенством рыночного механизма. Рыночный механизм автоматически не обеспечивает защиту окружающей среды и сохранение невозпроизводимых ресурсов, принадлежащих всему человечеству; не создает стимулы для производства товаров и услуг общественного пользования; не обеспечивает ресурсами проведение фундаментальных научных исследований; оставляет без внимания решение задач в области национальной обороны; не гарантирует социальную защиту. В целом экономическое развитие в рамках рыночной системы хозяйства нестабильно, ему присущи рецессионные и инфляционные процессы. Эти, как и другие недостатки рынка, призвано корректировать государство.

Следует отметить, что вопрос о функциях государства в рыночной системе хозяйства, а особенно о границах его вмешательства в работу рыночного механизма, является дискуссионным на протяжении столетий. Меркантилисты были сторонниками всеобъемлющего регулирования государством внутренней и внешней торговли. Напротив, классическая школа обосновывала и отстаивала идею невмешательства государства в экономическую жизнь. По мнению Адама Смита, государство должно выполнять всего лишь четыре обязанности: а) физически защищать граждан; б) защищать личность от несправедливости при помощи правосудия; в) сохранять свободное общество в интересах всех; г) уделять особое внимание тем, кто не может защитить себя сам. Лозунгом классической школы стало выражение «laissez faire, laissez passer!» («пусть все идет, как идет!»).

Эта точка зрения, исходившая из условий рынка совершенной конкуренции и автоматического регулирования экономики с помо-

щью механизма цен, господствовала в экономической науке до конца XIX – начала XX вв. Именно тогда в экономике промышленно развитых стран мира произошли значительные перемены: развитие науки и техники стало носить взрывной характер; количество связей между участниками рынка возросло многократно; набрали силу кризисы перепроизводства; на смену рынку совершенной конкуренции пришел рынок несовершенной конкуренции с явно выраженной тенденцией к монополизму. Рыночный механизм не справлялся с задачами регулирования экономики.

Научным обоснованием путей выхода экономики из положения, где высокая безработица и наличествует кризис, стали идеи английского экономиста Джона Мейнарда Кейнса (1883–1946). Отталкиваясь от условий рынка несовершенной конкуренции, Кейнс обосновал жизненную необходимость активного вмешательства государства в работу рыночного механизма. По его мнению, государство призвано регулировать объемы национального производства и уровень занятости путем воздействия на совокупный спрос. Практическая деятельность государства, основанная на применении теории Кейнса, получила название активизма. Идеи кейнсианства составляли основу для выработки экономической политики во многих странах с рыночной системой хозяйства практически до начала 80-х годов XX в.

В настоящее время взгляды ученых-экономистов по поводу функций государства в условиях рынка группируются в основном вокруг двух вышеупомянутых точек зрения. Их полярность проявляется, прежде всего, в подходе к разрешению проблемы допустимых границ вмешательства государства в работу рыночного механизма. Для последователей либеральных экономических взглядов (неоклассиков) подобная роль государства должна ограничиваться организацией денежного обращения; компенсацией, ликвидацией или недопущением негативных эффектов рыночного поведения экономических субъектов; обеспечением населения товарами общественного потребления.

Неокейнсианский же подход обозначенные выше функции определяет только как минимально возможный порог осуществления государством своих экономических функций. Этот подход значительно расширяет рамки государственного вмешательства в сферу экономики. Государство должно брать на себя функции перераспределения доходов; регулирования рынка рабочей силы в целях поддержания полной занятости и социальной защиты незанятых; стимулирования

научно-технического прогресса; проведения структурной и инвестиционной политики; регулирования экономических процессов на национальном и международном уровнях.

Конечно, при анализе неоклассической и кейнсианской концепций роли государства в рыночной экономике абсолютизация их противоречивости вряд ли уместна. Обе концепции преследуют одну и ту же цель – реализацию потенциала рыночной экономики. При этом они исходят из приоритета общерыночных ценностей, опираются на одни и те же исходные положения – ограниченность ресурсов, рациональность выбора, альтернативность, равновесие и т. п. Более того, с течением времени выработалась так называемая «срединная концепция» поведения государства при непосредственном его вмешательстве в экономические процессы. Ее основными положениями являются:

1. Отдача предпочтения в целом рыночному механизму с одновременным финансированием государством отраслей, где участие частного капитала невозможно.

2. Сотрудничество, а не конкуренция с сектором частного предпринимательства, его поощрение.

3. Одновременное обеспечение экономического роста и социальной стабильности в обществе.

4. Использование государством инструментария с максимально возможной рыночной формой.

5. Усиление роли государства во время переходных процессов и кризисных ситуаций в обществе.

Таким образом, к числу наиболее важных проблем современной экономики следует отнести: 1) определение оптимального соотношения «государства» и «рынка» в рамках конкретного исторического периода; 2) нахождение и использование эффективных форм, методов и способов осуществления государством одной из главных своих функций – регулирование рыночного хозяйства.

6.2. Методы и средства государственного регулирования экономики

В рамках любой социально-экономической системы функции государства как одного из субъектов системы реализуются в определенной государственной экономической политике. В эпоху рыночного хозяйства свободной конкуренции содержанием такой политики было невмешательство государства в хозяйственную жизнь. Напротив, в условиях командно-административной системы именно госу-

дарство организовывало эту сферу общественных отношений, осуществляло полномасштабное руководство всеми процессами в экономике. Современная рыночная система хозяйства предполагает проведение государством экономической политики, в основу которой положено государственное регулирование экономики.

Государственное регулирование экономики (ГРЭ) – это система мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых государством в целях стабилизации и приспособления рыночной системы хозяйства к изменяющимся условиям. Необходимость ГРЭ обусловлена резким обострением экономических и социальных проблем, возникших на определенном этапе развития рыночной системы хозяйства. Как было сказано выше, рыночный механизм не справился с их решением на базе частной собственности. Возможным же ГРЭ становится только при достижении производительными силами общества вполне определенного уровня в своем развитии. В первую очередь показателями такого уровня являются производство и капитал. Они могут быть весьма различными в каждой конкретно взятой стране. В настоящее время механизм ГРЭ наиболее развит во многих странах Западной Европы и в Японии. Сегодня вопрос о ГРЭ с особой актуальностью встает в странах, преодолевающих свою экономическую отсталость либо осуществляющих переход от планового хозяйства к рынку.

Одними из главных элементов механизма ГРЭ являются его субъекты. Следует отметить, что выделение в качестве субъекта ГРЭ только властных госучреждений неоправданно упрощает проблему. На самом деле в структуре субъектов ГРЭ цивилизованного рыночного хозяйства выделяются носители, выразители и исполнители хозяйственных интересов. Носителями хозяйственных интересов являются социальные группы, отличающиеся друг от друга по целому ряду признаков – имущественному, доходному, профессиональному и т. д. В основном это представители домохозяйств, бизнеса, государственные служащие. Носители экономических интересов, объединяясь в профсоюзы, ассоциации и другие общественные организации, вырабатывают свои собственные концепции социально-экономической политики. Данные общественные организации являются выразителями хозяйственных интересов. Каналами их влияния на тех, кто является непосредственным исполнителем в системе ГРЭ, становятся средства массовой информации, рекомендации и советы в рамках

лоббирования при госучреждениях. Наиболее мощные выразители социально-экономических интересов – политические партии. Они аккумулируют и выражают их на общенациональном уровне.

Непосредственно в жизнь программы государственной экономической политики проводят исполнители хозяйственных интересов. К субъектам ГРЭ, исполнителям хозяйственных интересов, относят органы трех ветвей власти, а также центральный национальный банк. В странах с федеративным государственным устройством, кроме федеральных парламентов и правительств, к исполнителям интересов относятся законодательные и исполнительные органы власти субъектов федерации. Последние, как правило, призваны защищать местные региональные экономические интересы.

В целом же корректировка интересов отдельно взятых хозяйственных субъектов с интересами других социальных групп, а также с общенациональными интересами представляет собой сложный и противоречивый процесс. Главная его цель – обеспечить реальное отражение многочисленных и разнообразных хозяйственных интересов в проводимой в стране государственной экономической политике. Для выработки мер в системе ГРЭ как сердцевине всей государственной экономической политики необходимо четкое определение объектов государственного регулирования.

К объектам ГРЭ относят сферы, отрасли, регионы, явления и условия социально-экономической жизни страны, в рамках которых наиболее часто возникают проблемы, не разрешаемые автоматически рыночным механизмом. Основные объекты ГРЭ: экономический цикл и региональная структура хозяйства; условия накопления капитала; занятость; денежное обращение; платежный баланс; цены; НИОКР; условия конкуренции; социальные отношения и социальное обеспечение; подготовка и переподготовка кадров; окружающая среда; внешнеэкономические связи. Объекты ГРЭ различают в зависимости от уровня решаемых ими задач: уровень фирмы (предприятия), региона, отрасли, уровень сектора экономики; уровень хозяйства в целом; межнациональный уровень; глобальный уровень.

Основной целью ГРЭ является обеспечение достижения целей макроэкономического развития страны, упрочнение экономической и социальной стабильности в обществе при помощи целого комплекса методов и средств, имеющихся в распоряжении государства.

Методы воздействия государства на экономическую сферу подразделяются на прямые и косвенные. Прямые (дирижистские) методы базируются на силе и авторитете государственной власти. Они предполагают непосредственное административное воздействие на те или иные субъекты хозяйствования. Средствами воздействия становятся меры запрета, разрешения и принуждения. Примером такого рода мер является выдача органами государственного управления субъекту хозяйствования лицензии на строительство предприятия и т. п.

Сфера применения прямых административных методов регулирования довольно широка. Практически в любом государстве с рыночной системой хозяйства есть области экономической деятельности, где применение прямых методов не только возможно, но и обязательно. Прежде всего, это прямой государственный контроль над монопольными рынками и осуществление мер по их демополизации. Второй областью административного регулирования является деятельность субъектов рынка, в результате которой наносится вред окружающей среде и ущерб невозпроизводимым ресурсам. Третья область – разработка государственных (национальных) стандартов производства и контроль над их соблюдением всеми участниками хозяйственной деятельности. Четвертая сфера применения административных методов – законодательное утверждение и поддержание минимально допустимых параметров жизни населения (гарантированного минимума заработной платы, пособий по безработице и т. д.). Административные методы широко применяются и тогда, когда необходимо защитить национальные интересы в системе мирохозяйственных связей (лицензирование экспорта и госконтроль над импортом). И, безусловно, полномасштабное администрирование применяется в военно-экономической сфере. Необходимо отметить, что применение прямых методов подразумевает широкое использование административно-правового инструментария. Это не что иное, как разработанные законодательными органами правовые нормы хозяйствования: антимонопольное законодательство; правила, регулирующие порядок создания и деятельности различных организационных форм предприятий, и т. д.

Несмотря на то, что в странах с развитыми рыночными экономиками административные методы превратились в неотъемлемую часть хозяйственного механизма, все же *основными, преобладающими в нем, являются косвенные или экономические методы регулирования.* Их коренное отличие от дирижистских методов заключается в том,

что они не ограничивают свободу выбора экономического субъекта, а наоборот, создают дополнительные стимулы при принятии хозяйственного решения. Кроме того, они ориентируются не на поведение отдельного субъекта экономики, а на всю экономику в целом.

Косвенные методы ГРЭ предполагают применение и соответствующих средств. К ним следует отнести:

1. *Средства кредитно-денежной политики.* Ее цель – изменение соответствия спроса и предложения на финансовом рынке в направлении, необходимом государству. Это достигается регулированием учетной ставки (так называемая дисконтная политика центрального банка); установлением и изменением размеров минимальных резервов финансовых институтов, которые они обязаны хранить в центральном банке; проведением операций госучреждений на рынке ценных бумаг (эмиссия государственных обязательств, торговля ими и погашение).

2. *Средства бюджетной политики.* В данном случае госбюджет является основным инструментом государственного регулирования, поскольку налоги, служащие основным источником финансирования государственных доходов, при целенаправленном и умелом их применении одновременно становятся составной частью механизма воздействия на поведение юридических и физических лиц.

3. *Государственный сектор в экономике* – это комплекс хозяйственных объектов, целиком или частично принадлежащих государству. Объектами госсобственности являются:

- отрасли, обеспечивающие существование всей экономической системы и контроль над ней (энергетика, транспорт, связь);
- капиталоемкие отрасли, фундаментальная наука, которые не дают быстрой прибыли;
- военно-промышленный комплекс (оборонно-промышленный комплекс в России).

Процесс нарастания государственной собственности называется огосударствлением. Ее удельный вес в странах с рыночной системой хозяйства различен. В Западной Европе он составляет в среднем 12–15 % ВВП. Исторический опыт показывает, что количественный предел роста государственной собственности находится на уровне 30–35 % ВВП, несмотря на то, что государственные предприятия функционируют наравне с предприятиями других форм собственности в конкурентной сфере. Использование госсобственности дает ощутимый регулирующий эффект, поскольку она является поставщиком относительно

дешевых услуг (на транспорте, в связи, в энергетике), что приводит к снижению издержек производства в частном секторе; позволяет значительно увеличить объем инвестиций в сферы, не привлекательные для частного капитала. Это особенно ценно в период депрессий.

Следует заметить, что в настоящее время необходимость ГРЭ практически не оспаривается. Тем не менее, в экономической науке нет единства взглядов относительно масштабов его осуществления и приоритетов в использовании того или иного средства регулирования. В частности, по-разному оценивают роль кредитно-денежной и налогово-бюджетной политики последователи классической и кейнсианской концепций роли государства в экономике применительно к регулированию экономических циклов.

Таблица 6.1

**Концепции роли государства
в регулировании экономических циклов**

Признаки	Неоклассическая концепция	Некейнсианская концепция
Ориентация регулирования	На предложение	На спрос
Цели регулирования	Создание стимулов для деятельности отдельных предприятий (фирм)	Регулирование хозяйства в целом
Приоритеты регулирования	1. Кредитно-денежная политика. 2. Налогово-бюджетная политика	1. Налогово-бюджетная политика. 2. Кредитно-денежная политика
Роль государства	Ограничение	Поощрение

Решения о том, какие методы и средства регулирования необходимо применять в тот или иной период времени, отражаются в государственном экономическом программировании. Его задачей является комплексное использование всех элементов ГРЭ при помощи целевых программ. В них, как правило, содержится перечень хозяйственных задач, порядок их решения, органы, ответственные за исполнение, порядок финансирования и объекты ГРЭ. Программы обычного характера составляются на пять лет с разбивкой по годам. В условиях кризисных явлений в экономике составляются и реализуются программы ГРЭ чрезвычайного характера. Наряду с целевыми программами в ряде стран успешно осуществляются и программы общенационального уровня.

Глава VII. ФИНАНСОВАЯ И НАЛОГОВАЯ СИСТЕМЫ

Эффективность государственного регулирования экономики во многом определяется устойчивостью и мобильностью финансовой системы страны. Ниже раскрывается сущность финансов, рассматриваются элементы финансовой структуры государства. Кроме того, дана характеристика налоговой системы как основы формирования государственных финансовых ресурсов.

7.1. Функции финансов.

Основные элементы финансовой системы

Термин *financia* происходит от латинского слова, которое буквально означает платеж, доход. Впервые он стал применяться в торговых городах Италии в XIII–XV вв. и сначала обозначал любой денежный платеж. В дальнейшем термин получил международное распространение и стал употребляться как понятие, связанное с системой денежных отношений между населением и государством по поводу образования государственных фондов денежных средств. По этому признаку безошибочно можно выделить финансы из всей совокупности денежных отношений.

Например, денежные отношения, возникающие между гражданами и розничной торговлей (даже в условиях регулирования государством розничных цен), нельзя отнести к финансам, так как здесь государство регулирует денежные отношения гражданско-правовым методом, для которого характерной чертой является равноположение субъектов (равенство в их правах и обязанностях). Таким образом, финансы – всегда денежные отношения, но не любое денежное отношение – всегда финансовое отношение. Исходя из вышесказанного можно сформулировать общее определение финансов.

Финансы – это совокупность денежных отношений, в процессе которых осуществляются формирование и использование фондов денежных средств для осуществления экономических, социальных и политических задач.

Функции финансов:

1. *Воспроизводственная* функция проявляется в обеспечении кругооборота производственных и непроизводственных фондов предприятий, в инвестировании обновления и расширения материальной базы, социальной среды экономики страны.

2. *Распределительная* функция финансов заключается в том, что с их помощью происходит распределение и перераспределение обще-

ственного продукта и услуг, формирование доходов государства, предприятий и населения. Прибыль делится между предприятием, его вышестоящей организацией и бюджетами различных уровней.

3. *Стимулирующая* функция финансов состоит в создании финансовых условий для развития приоритетных сфер экономики, желаемых направлений деятельности предприятий, реализации социальных программ.

4. *Контрольная* функция финансов тесно связана с распределительной. Объектом контрольных функций финансов являются финансовые показатели предприятий, организаций, учреждений. В зависимости от субъектов, осуществляющих финансовый контроль, различают общегосударственный, ведомственный, внутривладельческий, общественный и независимый (аудиторский) контроль.

Развитие рыночных отношений и создание акционерных обществ придавало особое значение аудиту. Он представляет собой независимую экспертизу и анализ финансовой отчетности хозяйствующего субъекта с целью определения ее достоверности, полноты и реальности, соответствия действующему законодательству при составлении финансовой отчетности.

По срокам проведения финансовый контроль делится на предварительный, текущий и последующий.

Предварительный финансовый контроль производится на стадии становления, рассмотрения и утверждения финансовых планов предприятия, смет бюджетных организаций, проектов бюджетов и т. д.

Текущий финансовый контроль осуществляется в процессе выполнения финансовых планов в ходе самих хозяйственно-финансовых операций.

Последующий финансовый контроль организуется в форме проверок и ревизий правильности, законности и целесообразности произведенных расходов, своевременности расчетов с бюджетом. Основные его задачи – выявление недостатков и упущений в использовании материальных и трудовых ресурсов.

На практике финансовые отношения реализуются в финансовой системе. Финансовая система представляет собой совокупность различных сфер (звеньев) финансовых отношений, каждая из которых характеризуется особенностями в формировании и использовании фондов денежных средств, различной ролью в общественном воспроизводстве. Финансовая система Российской Федерации включает следующие звенья: государственный бюджет, внебюджетные фонды,

государственный кредит, фонды страхования, финансы предприятий различных форм собственности.

Все вышеперечисленные финансовые звенья можно разбить на две подсистемы: общегосударственные финансы, обеспечивающие потребности расширенного воспроизводства на *макроуровне*, и финансы хозяйствующих субъектов, используемые для обеспечения производственного процесса денежными средствами на *микроуровне* (рис. 7.1).



Рис. 7.1. Финансовая система Российской Федерации

Разграничение финансовой системы на отдельные звенья обусловлено различиями в задачах каждого звена, а также в методах формирования и использования централизованных и децентрализованных фондов денежных средств. Общегосударственные централизованные фонды денежных средств образуются путем распределения и перераспределения национального дохода, созданного в отраслях материального производства. Формами их использования являются бюджетные и внебюджетные фонды, обеспечивающие потребности государства в решении экономических, политических и социальных задач.

Децентрализованные фонды денежных средств образуются из доходов и накоплений самих предприятий. Несмотря на разграничение

сферы деятельности и применение особых способов и форм образования и использования денежных фондов в каждом отдельном звене, финансовая система является единой, так как базируется на едином источнике ресурсов всех звеньев данной системы.

Государственный бюджет является главным звеном финансовой системы. Он представляет собой форму образования и использования централизованного фонда денежных средств для обеспечения функций органов государственной власти.

Внебюджетные фонды – это средства федерального правительства и местных властей, связанные с финансированием нужд государства, не включаемых в бюджет.

Государственный кредит отражает кредитные отношения по поводу мобилизации государством временно свободных денежных средств предприятий, организаций и населения на началах возвратности для финансирования государственных расходов.

Фонд страхования обеспечивает возмещение убытков от стихийных бедствий и несчастных случаев, а также способствует их предупреждению. В связи с развитием рыночных отношений в нашей стране появилась возможность отказаться от монополии государства в страховом деле. Страхование все больше становится сферой коммерческой деятельности, но многие страховые компании не имеют четкой специализации по направлениям страхования.

Рассмотрим подробнее сущность общегосударственных финансов. Их основой являются бюджетные отношения. Они представляют собой финансовые отношения государства на федеральном, региональном (субъектов федерации) и местном уровнях с государственными, акционерными и иными предприятиями, организациями, а также населением по поводу формирования и использования централизованного фонда денежных ресурсов. Совокупность всех видов бюджетов образует бюджетную систему государства. Взаимосвязь между ее отдельными звеньями, организацию и принципы построения бюджетной системы принято называть бюджетным устройством.

Бюджетная система Российской Федерации состоит из трех звеньев:

- федеральный бюджет Российской Федерации;
- бюджеты национально-государственных и административно-территориальных образований, называемые бюджетами субъектов федерации, или региональными бюджетами;
- местные бюджеты.

Свод бюджетов в целом по Российской Федерации или соответствующей территории носит название *консолидированных бюджетов*. Федеральный бюджет Российской Федерации является основным финансовым планом государства, утверждается Федеральным Собранием (принимается Государственной Думой, одобряется Советом Федерации) и имеет статус федерального закона. Через федеральный бюджет мобилизуются финансовые ресурсы, необходимые для последующего их перераспределения.

Серьезной проблемой экономических реформ Российской Федерации является резкая дифференциация экономического положения регионов. Одни регионы имеют развитую промышленность, полезные ископаемые, расположены в благоприятных климатических условиях. Их финансовая база – собственный бюджетный доход. Ряд регионов (например, отдаленные районы, области Крайнего Севера) хронически нуждаются в дотациях и финансовой поддержке. Среди субъектов Российской Федерации нет ни одного беспроблемного. Для разрешения противоречий, возникающих между Центром и субъектами федерации, а также взаимных межрегиональных противоречий, требуется четкое разграничение полномочий и прав. В федеральном бюджете одной строкой выделяется статья под названием «Финансовая помощь субъектам федерации».

Составление и исполнение бюджета базируются на бюджетной классификации, в которой выделяются целевые направления государственной деятельности, вытекающие из основных функций государства. Любой бюджет строится по балансовому методу и состоит из доходной и расходной частей. Рассмотрим основные статьи доходов и расходов на примере федерального бюджета. В условиях перехода к рыночным отношениям формирование доходной части приняло в основном налоговый характер.

Налоги, поступающие в соответствующий бюджет, носят название закрепленных доходов. Кроме того, нижестоящему бюджету для покрытия его расходов из вышестоящего бюджета могут перечисляться сверх закрепленных за ним доходов дополнительные средства в различных формах. Они получили название регулирующих доходов. Регулирующие доходы позволяют региональным и местным органам власти иметь необходимые для выполнения их функций финансовые ресурсы, сбалансировать доходную и расходную части бюджетов. Передаваемые средства вышестоящего бюджета, используемые на финансирование целевого мероприятия, называются субвенциями.

Инвестиции и другие капитальные расходы производятся за счет средств федерального бюджета, когда их значимость выходит за рамки возможностей субъектов федерации.

Кроме того, за счет средств федерального бюджета покрываются такие затраты, как содержание органов государственного управления, обеспечение потребностей обороны страны, финансовая помощь субъектам федерации, обслуживание государственного долга, пополнение государственных запасов, резервов и др.

Бюджетная классификация является обеспечением адресного выделения финансовых ресурсов, с помощью которой решается проблема: кому, сколько и на какие цели выделяются финансовые ресурсы из федерального бюджета. Для инвестиционной деятельности сегодня характерно повышение роли собственных источников накопления предприятий для финансирования своих инвестиционных проектов при сокращении централизованных капитальных вложений. При государственной поддержке предприятий центр тяжести перемещается с безвозвратного бюджетного финансирования на бюджетное кредитование на возвратной платной основе.

Непременным условием здоровой экономики, прочности ее финансовой системы и обеспечения нормальных условий деятельности субъектов экономики является бездефицитный бюджет.

Дефицит бюджета возникает, если расходная часть бюджета превышает итог доходной части.

Дефицит государственного бюджета вызывает неустойчивость государственных финансов и служит одной из главных причин инфляции. Государство при наличии дефицита государственного бюджета принимает меры для его преодоления или хотя бы снижения путем увеличения доходной части бюджета за счет расширения налогооблагаемой базы (например, при увеличении прибыли, получаемой предпринимателями), распродажи части государственного имущества, увеличения ставок налогов и обязательных платежей, а также за счет снижения государственных расходов. В частности, может быть применен секвестр, т. е. снижение государственных расходов преимущественно по «незащищенным» статьям расходной части бюджета.

Основными способами покрытия дефицита являются выпуск государственных займов и эмиссия кредитных денег. При этом первопричина дефицита сохраняется. В результате увеличивается государственный долг или возрастает инфляция, происходит дестабилизация финансовой системы.

7.2. Налоги. Принципы и формы налогообложения

Среди источников поступлений в государственный бюджет основными являются налоги, на долю которых приходится 9/10 всех поступлений в бюджеты промышленно развитых стран.

Налоги – обязательные взносы в бюджеты соответствующих уровней или во внебюджетные фонды, осуществляемые плательщиками в порядке и на условиях, определенных законами.

Налогообложение имеет давнюю историю. Сегодня современное общество существовать без налогов уже не сможет. Общественное назначение налогов проявляется в их функциях – «фискальной» и «экономической». *Фискальная функция* состоит в том, что налоги формируют денежные доходы государства, которые затем превращаются в расходы государства в самых различных областях. *Экономическая функция* налогов заключается в воздействии государства через налоги на общественное воспроизводство. В последнем случае налоги должны играть стимулирующую, ограничительную и контролируемую роли. Обе функции тесно взаимосвязаны. Рост налоговых поступлений в бюджет, т. е. реализация фискальной функции, создает материальные возможности для осуществления государством своей экономической роли. В то же время достигнутый в результате экономического регулирования рост доходности производства позволит государству затем получать больше средств в бюджет.

Совокупность взимаемых в государстве налогов, сборов, пошлин и других платежей (далее – налоги), а также форм и методов их начисления образует налоговую систему.

Ее юридической основой является налоговое законодательство страны – свод соответствующих законов. В основу построения налоговой системы положены два принципа – функциональный и территориальный. В соответствии с функциональным принципом выделяют налоги, взимаемые с доходов физических лиц и налоги с юридических лиц. На основе территориального принципа налоги сводятся в группы:

- а) налоги, формирующие централизованный бюджет государства;
- б) налоги, образующие региональные бюджеты;
- в) местные налоги, формирующие бюджеты местных органов власти.

Основными элементами налоговой системы являются субъекты, объекты, источники, единицы налогообложения, налоговые ставки, налоговые льготы, получатели налогов.

Субъекты налогообложения – плательщики налогов: физические и юридические лица, на которых законами страны наложена обязанность платить тот или иной налог.

Объекты налогообложения – количественно измеряемые предметы, являющиеся базой для начисления налогов. К ним следует отнести доход (прибыль), стоимость проданных товаров; отдельные виды деятельности налогоплательщиков; операции с ценными бумагами, пользование природными ресурсами, имуществом; передача имущества; добавленная стоимость продукции, работ и услуг и др.

Источник налога – это доход субъекта налогообложения (зарплата, прибыль, дивиденд, рента, процент).

Единица обложения – единица измерения объекта налогообложения (например, денежная единица в подоходном налоге, единица измерения площади в поземельном налоге).

Налоговая ставка – величина налога, приходящаяся на единицу обложения. Если налоговая ставка выражается в процентах, то она именуется «квотой». Различают: а) *твердые ставки*, устанавливаемые в абсолютной сумме на единицу объекта налогообложения (налог на тонну нефти); б) *долевые (процентные) ставки*, устанавливаемые в определенных долях объекта налогообложения; в) *предельные налоговые ставки* как прирост выплачиваемых налогов, поделенный на прирост дохода; г) *средние налоговые ставки* как общий налог, поделенный на величину налогооблагаемого дохода. Кроме того, налоговые ставки делятся еще на три вида: *пропорциональные* (средняя ставка остается неизменной, независимо от размера доходов); *прогрессивные* (средняя ставка повышается по мере возрастания дохода); *регрессивные* (средняя ставка налога понижается по мере возрастания дохода).

Налоговая льгота – полное или частичное освобождение субъекта от налога в соответствии с действующим законодательством. Самая важная налоговая льгота – необлагаемый минимум, т. е. наименьшая часть объекта, полностью освобождаемая от уплаты налога.

Налогополучатель – уровень государственной системы, на который поступает налоговое отчисление.

Способы взимания налогов

В практике большинства государств получили распространение **три способа взимания налогов: кадастровый, «у источника», на основе декларации.**

Кадастровый способ основан на использовании кадастров – реестров, содержащих классификации типичных объектов (земли, месторождений, домов) по их внешним признакам. Для оценки доходов, которые можно получить от использования земли, необходимо иметь кадастровые карты, отражающие по регионам плодородие и местоположение земель.

Налог «у источника» взимается до получения дохода налогоплательщиком (например, еще до выплаты заработной платы налог вычитается из нее и перечисляется в бюджет).

Третий способ предполагает заполнение налогоплательщиком *декларации о совокупном годовом доходе* и подачу ее в налоговую инспекцию.

Виды налогов

В соответствии со своим функциональным предназначением и механизмом формирования налоги объединяются в две группы – прямые налоги и косвенные налоги.

Налоги, взимаемые государством непосредственно с конкретного физического или юридического лица, называются прямыми. Это налоги на доходы и имущество: подоходный налог с граждан и налог на прибыль (фирм, предприятий); на социальное страхование и на фонд заработной платы и рабочую силу (так называемые социальные налоги, социальные взносы), поимущественные налоги, в том числе налоги на собственность, включая землю и другую недвижимость; налоги на перевод прибыли и капиталов за рубеж и т. п. Главная особенность этой группы налогов состоит в том, что их объектом выступает доход и стоимость имущества налогоплательщиков.

Вторая группа налогов – *косвенные налоги, которые устанавливаются в виде надбавок к цене товаров и услуг и регулируются Налоговым кодексом Российской Федерации.* В отличие от прямых, косвенные налоги не связаны с размерами доходов или стоимостью имущества налогоплательщиков. Косвенные налоги выступают в следующих видах: акцизы, фискальные «монопольные» налоги. *Акцизами (налогами, прямо включаемыми в цену товара) облагаются, как правило, товары массового производства* (спиртные напитки, табак,

соль, сахар и т. п.), а также различные коммунальные, транспортные, культурные и другие услуги, имеющие широкое распространение (телефон, транспортные перевозки и т. д.). В большинстве стран косвенные налоги на товары и услуги внутреннего рынка обеспечивают четверть всех налоговых поступлений в бюджет. В настоящее время во многих странах мира широко используется один из видов акцизных налогов – *налог на добавленную стоимость*. Он взимается с части стоимости, добавленной на каждой стадии производства или обращения. *Фискальные «монопольные» налоги* пополняют бюджет за счет косвенного обложения товаров массового спроса, производство и реализация которых монополизированы государством.

Говоря о принципах налогообложения как об основных, исходных положениях, на которых базируется вся система налогообложения, следует отметить, что они были в определенной степени разработаны еще классиками. В частности, Адам Смит к основным принципам налогообложения причислял следующие:

- 1) налоги должны соответствовать доходам;
- 2) их размеры, способ и время уплаты должны быть точны и определены;
- 3) налог должен взиматься наиболее удобным для плательщика способом;
- 4) сбор налогов должен обходиться государству как можно дешевле.

Современные принципы налогообложения перекликаются с идеями классиков:

1. Уровень налоговой ставки должен устанавливаться с учетом возможностей налогоплательщика, уровня его доходов. Для этого необходимы дифференцированные налоговые ставки, а налог с дохода должен быть прогрессивным.

2. Необходимо, чтобы налогообложение носило однократный характер, двойное или многократное обложение дохода недопустимо.

3. Обязательность уплаты налогов. Система налогообложения должна способствовать тому, чтобы каждый гражданин понимал выгоду своевременной уплаты налогов и действовал бы подобным образом в реальной жизни.

4. Налоговая система должна быть гибкой и легко адаптируемой к меняющимся условиям.

5. Налоговая система должна обеспечивать рост ВВП и быть эффективным инструментом государственной экономической политики.

Именно в соответствии с этими принципами во многих развитых странах с рыночной системой хозяйства в 80-х годах XX в. была осуществлена налоговая реформа. Ее отличительные особенности: а) резкое снижение прогрессивности подоходного обложения, снижение предельных налоговых ставок и уменьшение их количества; б) сокращение ставок налога на прибыль; в) совершенствование механизма ускоренной амортизации; г) расширение базы налогообложения (отмена ряда налоговых льгот); д) ужесточение налоговых законов в отношении плательщиков, уклоняющихся от уплаты налогов.

Следует отметить, что на протяжении столетий государство ведет борьбу за наполняемость бюджетов. Известны три основных способа увеличения налоговых поступлений в бюджет: за счет расширения круга налогоплательщиков; за счет увеличения числа объектов, с которых взимаются налоги; повышение налоговых ставок и при прямом, и при косвенном налогообложении.

Стремление государства увеличить поступления в бюджет внешне оправданно. Однако уровень налоговых ставок не должен превышать размера, при превышении которого их дальнейший рост теряет смысл, отрицательно сказывается на состоянии экономики. Данное обстоятельство обосновано исследованиями американского экономиста Артура Лаффера (рис. 7.2).

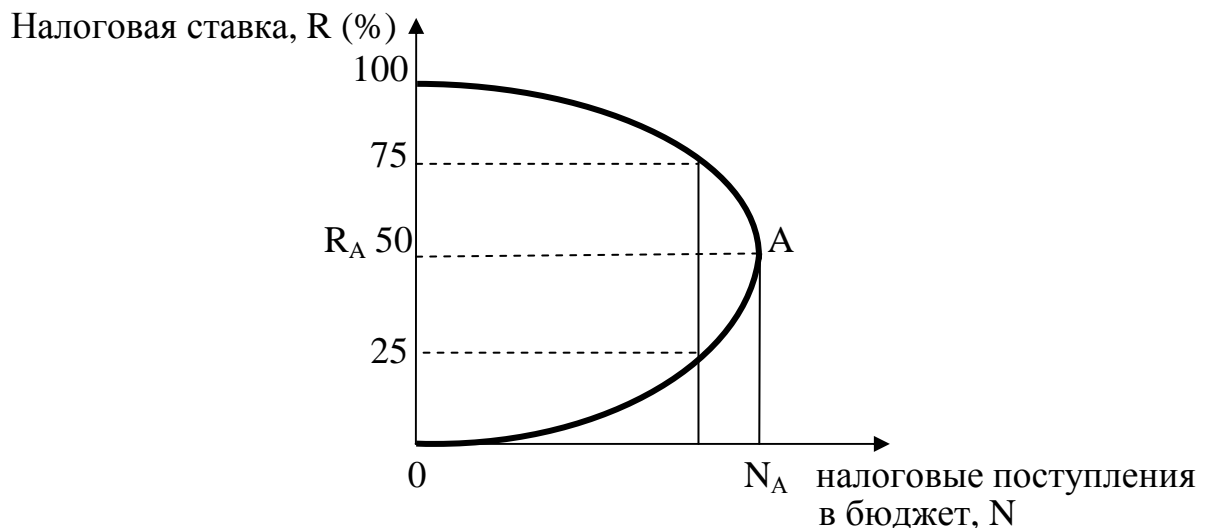


Рис. 7.2. Кривая Лаффера: R – уровень налоговой ставки в процентах; N – среднегодовой объем налоговых поступлений в бюджет; R_A – оптимальная ставка налога, при которой поступление в бюджет достигает максимума – N_A

Выводы Лаффера:

1. Один и тот же по величине доход в госбюджет может быть обеспечен и при высокой, и при низкой налоговых ставках.

2. Даже низкая налоговая ставка увеличивает число объектов налогообложения (привлекает к предпринимательству большее число людей).

3. С ростом же ставок налогообложения доходы в бюджет падают из-за разорения части предпринимателей, угасания у них стимулов к труду, ухода в теневую экономику.

Юридическую основу новой налоговой системы составляет Налоговый кодекс Российской Федерации. По своей общей структуре, принципам построения и перечню обязательных платежей нынешняя налоговая система Российской Федерации в основном соответствует системам налогообложения граждан и юридических лиц, действующих в странах с рыночной экономикой.

К особенностям ныне действующей в Российской Федерации налоговой системы следует отнести:

1. Весьма высокий удельный вес косвенных налогов.

2. Сохраняющаяся ориентация на обложение предприятий и организаций.

3. Расширение базы налогообложения за счет привлечения к уплате налогов ранее освобожденных от этого юридических и физических лиц.

4. Обязательность постановки всех плательщиков на учет в налоговых органах.

5. Наличие ряда целевых платежей и сборов, которые обязательны для плательщиков, но направляются государством в специально создаваемые внебюджетные фонды.

Таким образом, существующая ныне налоговая система Российской Федерации по своим основным признакам соответствует общепринятым в мировой практике.

Г л а в а VIII. ДЕНЬГИ И ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА

Денежная система, деньги являются одним из важных вопросов экономической науки. Они существенно влияют на все стороны общественного производства, ускоряют или замедляют развитие. Денежная система тесным образом связана с инфляцией, причинами ее возникновения, социально-экономическими последствиями и антиинфляционными мерами. Все эти проблемы являются предметом рассмотрения данной главы.

8.1. Деньги и их функции

Деньги – категория историческая. Они появились на определенном этапе товарного производства, когда стихийно выделились из всей массы товаров в результате развития обмена. В зависимости от исторических условий роль денег у различных народов и в различные эпохи выполняли разные товары – меха, шкуры и др. С течением времени роль денег перешла к золоту, которое обладает однородностью, делимостью, сохраняемостью, портативностью, что позволяет относительно небольшому количеству золота обмениваться на большое количество разнообразных товаров.

В современных условиях деньги широко представлены в форме бумажных денег. Появление их происходило двумя путями.

Во-первых, через печатание *казначейских векселей*, т. е. обязательств государственной власти, которые свободно могли обмениваться на золотые, серебряные и медные монеты. Бумажные деньги удобнее в обращении по сравнению с металлическими. Впервые они появились в Китае в 812 г. В России бумажные деньги были выпущены в 1769 г.

Во-вторых, появление бумажных денег происходило путем выпуска *коммерческих векселей*. Коммерческий вексель – это обязательство отдельного промышленника или торговца уплатить в определенный срок деньги за полученные в кредит товары. Сначала вексель обращался между должником и кредитором, потом им стал расплачиваться и кредитор с третьим лицом. В этом случае требовалась расписка известного всем купца или банкира. Поэтому крупные банки со временем стали выпускать бумажные деньги, которые назывались *банкнотами*.

Банкноты, в отличие от казначейских билетов (они произошли от казначейских векселей), вначале свободно обменивали на золото. В России обмен банкнот на золото был прекращен в 1914 г.

В современных условиях появились новые, *банковские деньги*. В развитых странах около 90 % денег приходится на банковские деньги. К ним относятся, во-первых, чеки. *Чек* – специальный документ, содержащий письменное распоряжение банку выдать (перечислить) указанную сумму денег с текущего счета лица, подписавшего чек. Он используется в виде чековых книжек, является разновидностью денег, применяемых для безналичных расчетов с бессрочных вкладов. По требованию владельца чек может быть свободно обменен на наличные деньги. Чеки не являются платежным средством (не имеют принудительного государственного курса) и необязательны к приему по сделкам купли-продажи. Вторым видом банковских денег являются *кредитные карточки*, посредством которых все доходы и расходы финансируются через периферийные отделы центральным компьютером.

Научное определение денег таково: **деньги – товар особого рода, обладающий свойствами всеобщего эквивалента, т. е. способностью обмениваться на любой другой товар.**

Сущность денег проявляется через их функции.

Функции денег: мера стоимости, средство обращения, средство накопления, средство платежа, мировые деньги.

1. *Мера стоимости.* Ряд экономистов эту функцию денег называют учетной, или единицей счета. Общество считает удобным использовать денежную единицу в качестве масштаба для соизмерения затрат на производство разнородных благ и ресурсов. Благодаря денежной единице (например, рубль, доллар) не надо выражать цену каждого товара через все другие товары, на которые возможен его обмен.

Особенностью данной функции является то, что ее выполняют идеальные деньги, т. е. мысленно представляемые, а не находящиеся в руках покупателя. Это осуществляется при помощи цены – денежного выражения стоимости товара.

Между деньгами и ценами товаров и услуг существует определенная взаимосвязь. Если покупательная способность денег падает, то цены растут. Если покупательная способность растет, цены падают.

Поскольку современные деньги не имеют золотого обеспечения, то на их покупательную способность в первую очередь влияет количество выпускаемых денег.

2. *Средство обращения.* Деньги являются посредником между товарами и услугами при их продаже и покупке. С их помощью колеса экономики находятся в постоянном движении.

Товарное обращение, опосредованное деньгами, существенно отличается от непосредственного обмена товарами на товар. Во-первых, оно не требует взаимного соответствия потребностей двух обменивающихся товаровладельцев. Во-вторых, товарное обращение не требует совпадения актов продажи и купли во времени. В-третьих, товарное обращение не требует совпадения тех же актов в пространстве. Как средство обращения деньги позволяют избежать неудобств бартерного обмена.

3. *Средство накопления.* Деньги удобнее в хранении по сравнению с другими товарами, но только в том случае, если их покупательная способность не снижается. В условиях инфляции вместо накопления могут возникнуть одни убытки.

Удобны в накоплении деньги, находящиеся в банках. Они не только позволяют накапливать богатство, но и приносят процент. Также деньги имеют то преимущество, что они могут быть безотлагательно использованы фирмой или человеком для удовлетворения любого финансового обязательства.

4. *Средство платежа.* Эта функция возникает из продажи товара в кредит. Владелец товара, продав его, получает взамен не деньги, а долговую расписку – вексель. С наступлением срока платежа деньги входят в оборот в качестве средства платежа. Кроме того, деньги как средство платежа выступают при возврате ссуд, уплате налогов, внесении арендной платы, выдаче заработной платы и т. д.

5. *Мировые деньги.* Деньги функционируют не только внутри страны, но и в экономическом обороте между странами. В этом отношении они выступают в качестве мировых денег. Такую роль в современных условиях выполняет свободно конвертируемая валюта тех государств, которые обладают большой экономической мощью: доллар США, немецкая марка, японская иена и др.

Все функции денег органически связаны между собой. Их сущность проявляется не в какой-либо одной, а во всех функциях.

В условиях рыночной экономики эти функции проявляются в многообразии различных форм, особенно это относится к денежному обращению.

8.2. Денежная система

Денежная система представляет собой форму организации денежного обращения в стране. Она включает в себя следующие элементы: наименование денежной единицы; виды денежных знаков и систему их обеспечения; порядок выпуска и обращение денежных знаков; государственный аппарат, осуществляющий регулирование денежного обращения.

В Российской Федерации всю работу по организации денежного обращения в стране осуществляет Центральный банк Российской Федерации (Банк России). Его деятельность регламентируется Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

В России в законодательном порядке закреплено, что денежной единицей (валютой) является рубль.

Виды денежных знаков, их количественное соотношение устанавливаются центральными банками государств, в России – Банк России. Банкноты и монеты являются безусловными обязательствами Банка России и обеспечиваются всеми его активами. Эмиссия наличных денег, организуя их обращение и изъятие из обращения, на территории России осуществляется исключительно Банком России. Он же утверждает номиналы и образцы новых денежных знаков, которые затем публикуются в средствах массовой информации.

Банк России как государственный орган обеспечивает устойчивость национальной денежной единицы – рубля и осуществляет регулирование денежного обращения. С этой целью ежегодно к 1 декабря он представляет в Государственную Думу основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на предстоящий год. Банк России может также устанавливать ориентиры роста единого или нескольких показателей денежной массы, оказывающих существенное влияние на денежное обращение.

Денежное обращение – непрерывное движение денег, опосредствующее оборот товаров и услуг. Оно состоит из совокупности безналичных денежных оборотов (безналичных расчетов) и обращения наличных денег.

Под *денежной массой* подразумевается совокупность всех наличных и безналичных средств.

В странах с рыночной экономикой всю денежную массу разделяют на две группы (денежные агрегаты M_1 и M_2) или на три группы

(M_1 , M_2 , M_3). Критерием деления всей денежной массы на денежные агрегаты выступает ликвидность.

Ликвидность – это способность актива быстро и без издержек обмениваться на любой другой актив, реальный или финансовый, или превращаться в принятое в экономике платежное средство.

Деньги M_1 (или деньги для сделок) включают в себя монеты; бумажные деньги; текущие счета (или чековые счета).

В данную группу денег текущие счета включены потому, что они выполняют все функции денег. Вклады на текущих счетах так же используются для покупок, как и обычные бумажные деньги, так как в любую минуту могут быть обменены на монеты и бумажные деньги.

Деньги M_2 (или деньги в широком смысле слова) включают в себя M_1 + сберегательные счета.

Под *сберегательными счетами* подразумеваются те депозиты (вклады), которые приносят более высокий процент по сравнению с процентом, который выплачивается по текущим счетам, и оговорены определенным сроком вклада. Поэтому использование этих вкладов не всегда выгодно для расчетов по сделкам.

В США рассчитываются также деньги M_3 . Они включают в себя M_2 + крупные сберегательные счета (более 100 тыс. долл. США).

В России установлены денежные агрегаты M_0 , M_1 , M_2 и M_3 , которые несколько изменяют систему этих агрегатов.

M_0 – наличные деньги в обращении.

M_1 , кроме M_0 , – средства предприятий на расчетных, текущих, специальных счетах в банках, депозиты населения в сберегательных банках до востребования, средства страховых компаний.

$M_2 = M_1$ + срочные депозиты населения в сберегательных банках, в том числе компенсация.

M_3 состоит из M_2 и сертификатов, облигаций государственного займа.

Денежные агрегаты представляют собой иерархическую систему: каждый последующий агрегат включает в свой состав предыдущий.

Между собой денежные агрегаты различаются не только по составу денежной массы, но и по уровню ликвидности. Самой высокой ликвидностью обладает денежный агрегат M_0 (наличные деньги); ликвидность M_1 ниже, чем M_0 , но выше, чем M_2 , поскольку вклады до востребования должны быть возвращены вкладчику по его заявлению, а срочные вклады могут использоваться банком по своему ус-

мотрению в течение всего срока вклада и возвращаются вкладчику только по истечении этого срока.

Наиболее существенным для нормального денежного обращения является установление соответствия между предложением денежной массы и спросом на нее со стороны общества, т. е. спросом на деньги и предложением денег.

Спрос на деньги – это потребность в деньгах, т. е. величина денежных средств с учетом их покупательной способности. Он относительно стабилен. Если появляется избыток денег, то их стремятся превратить в другие активы, приносящие прибыль или процент.

Предложение денег – то количество денег, которое находится в обращении. Оно довольно изменчиво, задается извне. Предложение денег регулируется Центральным банком, размерами кредитов, предоставляемых коммерческими банками, куплей-продажей ценных бумаг. Равновесие между спросом на деньги и предложением денег тесно связано с процессами, протекающими в товарном секторе.

В экономической науке разработаны практические рекомендации по проблемам регулирования денежной массы. В основу этих рекомендаций положено уравнение обмена, выведенное американским экономистом И. Фишером:

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

где M – средняя масса денег, которая необходима стране для обеспечения нормального денежного обращения; P – средние цены товаров и услуг, продававшихся в стране в течение данного года; Q – объем товаров и услуг, продававшихся в стране в течение данного года; V – скорость обращения денег (среднее число оборотов денег за год).

Из этого следует, что количество денег, необходимое в обращении, прямо пропорционально объему реализуемых товаров и услуг и обратно пропорционально скорости обращения денег.

Одним из важнейших последствий разбалансированности денежного обращения является инфляция.

Г л а в а IX. КРЕДИТ И БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В рыночной экономике временно свободные денежные средства должны незамедлительно поступать на рынок ссудных капиталов, аккумулироваться в кредитно-финансовых учреждениях, а затем эффективно пускаться в дело, размещаться в тех отраслях экономики, где есть потребность в дополнительных капиталовложениях.

9.1. Кредит, его сущность, функции и формы

Кредит – это движение денежного капитала, предоставляемого в ссуду на основе срочности и возвратности за плату в виде процента.

Сущность кредита раскрывается в его функциях, которые он выполняет.

Во-первых, *перераспределительная* функция. С ее помощью свободные денежные капиталы и доходы предприятий, личного сектора, государства аккумулируются и превращаются в ссудный капитал, который передается за плату во временное пользование. Через кредитный механизм ссудный капитал перераспределяется на основе возвратности между отраслями хозяйства, устремляясь в те сферы, которые обеспечивают больше прибыли или которым отдается предпочтение в соответствии с общенациональными программами развития экономики.

Во-вторых, функция *экономии издержек обращения* – частичное замещение наличных денег так называемыми кредитными деньгами (векселями, банкнотами, чеками), а также через развитие безналичных расчетов (через банки и расчетные палаты) и ускорение обращения денег.

В-третьих, функция *ускорения концентрации и централизации капитала*. Кредит выступает одним из факторов превращения индивидуальных предприятий в акционерные общества и товарищества, создания новых фирм, образования ТНК.

В-четвертых, *стимулирующая функция*. Кредит может предоставляться на льготных условиях, например, для проведения технической реконструкции. Получатель кредита в процессе своей деятельности вынужден учитывать и необходимость возврата кредита и его платность, что требует его эффективного использования.

В-пятых, *контрольная функция*. Использование кредита наряду с деньгами и дотациями как инструмента регулирования экономики,

т. е. *кредитное регулирование экономики*, которое заключается в совокупности мероприятий, осуществляемых государством для контроля, изменения объема и динамики кредита в целях воздействия на хозяйственные процессы. Государство участвует в процессе движения ссудного капитала от источников к сферам приложения, регулируя доступ заемщиков на рынок ссудных капиталов, облегчая и затрудняя получение ссуд. Путем дифференциации процентных ставок за кредит, предоставление правительственных гарантий и льгот стимулируется преимущественное кредитование тех предприятий и отраслей, деятельность которых соответствует общенациональным программам экономического развития. Все функции кредита взаимосвязаны и взаимообусловлены.

В основе организации кредитных отношений в экономике лежат следующие *основные принципы*:

1. *Возвратность и срочность кредита*. Выделенные в кредит средства подлежат возврату в установленные сроки. Различают:

а) *краткосрочный кредит*, который предоставляется предприятию на срок до одного года. Как правило, он используется на покупку сырья, материалов, для приобретения и реализации продукции предприятиями торговли или заготовительными организациями;

б) *среднесрочный кредит* охватывает период от двух до пяти лет;

в) *долгосрочный кредит* охватывает период от шести до десяти лет. Он имеет место в случае необходимости привлечения денежных средств на осуществление технического перевооружения, реконструкции и расширения основных фондов предприятий. Установление срока возврата ссуды позволяет финансово-кредитным институтам планировать свою деятельность на кредитном рынке;

г) *долгосрочный специальный кредит* может быть выдан на период от 20 до 40 лет.

2. *Платность кредита*. В соответствии с этим принципом за предоставление в кредит денежных средств с предприятий и населения взимается плата в виде ссудного процента. Его величина зависит от размера ссуды, срока, на который она берется, состояния спроса и предложения на рынке капитала, уровня инфляции. Платность кредита является непременным условием деятельности кредитно-финансовых институтов.

3. *Целевой характер* кредитования заключается в предоставлении кредита на конкретные потребности, возникающие в процессе произ-

водственной и коммерческой деятельности. Это имеет большое значение для рационального использования заемных средств, осуществления эффективного контроля над их применением. Соблюдение данного принципа повышает вероятность возврата предоставляемой ссуды.

4. *Обеспеченность кредита* предполагает предоставление ссуды предприятию под его товарно-материальные ценности или под имущественные гарантии других предприятий, банков. Отсутствие обеспеченности кредита ставит под угрозу возврат ссуды. При нарушении условий кредитования в соответствии с законодательством кредитор вправе реализовать заложенные товарно-материальные ценности или погасить кредит за счет гаранта.

В процессе исторического развития кредит приобрел многообразные *формы*, основные из которых – *коммерческий* и *банковский кредиты*, которые различаются по составу участников, объектам ссуд, динамике, величине процента и сфере функционирования.

Коммерческий кредит – это кредит, предоставляемый одними предприятиями другим в виде продажи товаров с отсрочкой платежа.

Орудием коммерческого кредита служит *вексель*. Векселя делятся на *простые* и *переводные*.

Простой вексель представляет собой вексельное обязательство, выдаваемое заемщиком на имя кредитора, с указанием места и времени выдачи долгового обязательства, суммы, места и времени платежа.

Переводной вексель (или *тратта*) представляет собой письменный приказ одного лица (кредитора) другому лицу (заемщику) об оплате определенной суммы третьему лицу или предъявителю. Лицо, выдающее переводной вексель, именуется *трассантом*; лицо, обязанное совершить платеж, – *трассатом*, а лицо, которому передается право получения денег, – *ремитентом*. Объект переводного векселя – товарный капитал.

Цель коммерческого кредита – ускорить реализацию товаров и заключенной в них прибыли.

Банковский кредит – это кредит, предоставляемый кредитно-финансовыми учреждениями (банками, фондами, ассоциациями) любым хозяйственным субъектам (частным предприятиям, предприятиям, организациям и т. п.) в виде денежных ссуд.

Объект банковского кредита – денежный капитал. *Заемщик* – предприниматель, государство, сектор домашних хозяйств. *Кредитор* – владелец денежных средств, преимущественно банк.

Банковский кредит носит двойственный характер, выступая то в виде ссуды капитала, когда заемщики используют его для увеличения объема функционирующего капитала, то в виде ссуды платежных средств, необходимых для погашения долговых обязательств.

Общность обеих форм кредита обусловлена тем, что основой кредитной системы является коммерческий кредит, так как он непосредственно обслуживает движение товаров из сферы производства в сферу потребления – производственного и личного. По мере развития кредитной системы более быстрыми темпами (по сравнению с коммерческим) увеличивается банковский кредит, в котором происходят существенные изменения. Главные из них – сосредоточение все возрастающей части ссудного капитала в руках крупных банков и использование значительной доли национальных кредитных ресурсов ведущими компаниями.

Для современной рыночной экономики характерны и *другие формы кредита*.

Межхозяйственный денежный кредит предоставляется хозяйствующими субъектами друг другу, как правило, путем выпуска предприятиями и организациями акций, облигаций, кредитных билетов участия и других видов ценных бумаг. Эти операции получили название *децентрализованного финансирования* (выпуск акций) и *кредитования* (выпуск облигаций и других ценных бумаг) предприятий.

Ипотечный кредит предоставляется в виде долгосрочных ссуд под залог недвижимости (земли, зданий). Инструментом предоставления таких ссуд служат ипотечные облигации, выпускаемые банками и предприятиями. Ипотечный кредит используется главным образом для обновления основных фондов в сельском хозяйстве и способствует концентрации капитала в этой сфере.

Государственный кредит представляет собой систему кредитных отношений, в которых государство выступает заемщиком, а население и частный бизнес – кредиторами денежных средств. Источником средств государственного кредита служат облигации государственных займов, которые могут выпускаться не только центральными, но и местными органами власти.

Государство использует данную форму кредита, прежде всего, для покрытия дефицита государственного бюджета. В результате эмиссии государственных облигаций и их распространения, как правило, формируется государственный долг.

Потребительский кредит предоставляется частным лицам на срок до трех лет при покупке, прежде всего, потребительских товаров длительного пользования. Он реализуется или в форме продажи товаров с отсрочкой платежа через розничные магазины, или в форме предоставления банковской ссуды на потребительские цели. За использование потребительского кредита взимается, как правило, высокий реальный процент (до 30 % годовых).

Международный кредит представляет собой движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений. Международный кредит предоставляется в товарной или денежной (валютной) форме. Кредиторами и заемщиками являются банки, частные фирмы, государства, международные и региональные организации.

Организация кредита в экономике государства осуществляется посредством кредитно-финансовых организаций и институтов.

9.2. Банковская система и ее функционирование в рыночной экономике

Банковская система государства предназначена для обеспечения функционирования кредитной и денежной систем.

Структурно банковская система включает в себя *центральные банки, коммерческие банки и специализированные финансово-кредитные институты (кредитные организации)*.

Вне зависимости от разнообразия имеющихся организационных структур банковских систем в различных странах мира у всех них единый основополагающий *принцип – двухуровневость*.

Верхний уровень банковской системы образуют центральные банки или один центральный банк. В России это Центральный банк Российской Федерации, в США – Федеральная резервная система (ФРС) (12 банков). Они могут быть как государственными учреждениями, так и корпорациями, т. е. иметь акционерную форму. В частности, в США капитал всех 12 федеральных резервных банков распределен в виде акций между крупными коммерческими банками – членами Федеральной резервной системы. Однако, вне зависимости от формы учредительства, центральные (федеральные) банки во всех странах функционируют как государственный орган, призванный регулиро-

вать кредитно-денежное хозяйство страны и координировать деятельность всей системы коммерческих банков.

Центральные банки выполняют ряд важных функций.

Эмиссионная функция – старейшая и одна из наиболее важных функций центрального банка. Хотя в современных условиях наличные деньги наименее важны, чем безналичные, банкнотная эмиссия центральных банков сохраняет свое значение, поскольку наличные деньги по-прежнему необходимы для значительной части платежей и обеспечения ликвидности кредитной системы, которая должна иметь средства окончательного погашения долговых обязательств.

Функция аккумуляции и хранения кассовых резервов для коммерческих банков. Она 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 резервов – один из основных методов денежно-кредитной политики (в России эта норма в 1996 г. составляла 10–18 %). Одновременно центральный банк по традиции является хранителем официальных золотовалютных резервов страны.

Функция кредитования коммерческих банков со стороны центрального банка характерна для переходного периода экономики с государственной монополией на кредитную деятельность в связи с нехваткой средств у частных финансово-кредитных институтов или в периоды финансовых трудностей.

Функция предоставления кредитов и выполнения расчетных операций для правительственных органов. Эти средства накапливаются на счетах в центральных банках и расходуются с них. Поэтому центральные банки ведут счета правительственных учреждений и организаций, местных органов власти, аккумулируют на этих счетах средства и проводят выплаты с них. Кроме того, они осуществляют операции с государственными ценными бумагами; предоставляют государству кредит в форме прямых краткосрочных и долгосрочных ссуд или покупки государственных облигаций. Центральные банки по поручению правительственных органов проводят также операции с золотом и иностранной валютой.

Клиринговая функция, или функция проведения безналичных расчетов, основана на зачете взаимных требований и обязательств. В ряде стран центральный банк ведет операцию по общенациональному клирингу, выступая посредником между коммерческими банками, расположенными в разных районах страны.

Таким образом, *центральные банки* – это банки, осуществляющие выпуск банкнот и являющиеся центрами кредитной системы, которые занимают в ней особое место и являются государственными учреждениями.

Вторым уровнем денежно-кредитного хозяйства являются *коммерческие банки и специализированные кредитные организации*.

Коммерческие банки представляют собой частные и государственные банки, осуществляющие универсальные операции по кредитованию промышленных, торговых и других предприятий, главным образом, за счет тех денежных капиталов, которые они получают в виде вкладов.

Функции коммерческих банков:

- *аккумуляция бессрочных депозитов* (ведение текущих счетов) и оплата чеков, выписанных на эти банки;
- *предоставление кредитов предпринимателям*;
- *осуществление расчетов и организация платежного оборота* в масштабе всего национального хозяйства.

Операции коммерческого банка подразделяются на *пассивные* (привлечение средств) и *активные* (размещение средств). Кроме того, банки могут заниматься *посредническими операциями* (по поручению клиента на комиссионной основе) и *доверительными операциями* (управление имуществом, ценными бумагами).

К основным разновидностям коммерческих банков относятся: инвестиционные банки; ипотечные банки; специализированные банки (например, внешнеторговые банки).

Инвестиционные банки – специальные кредитные институты, мобилирующие долгосрочный ссудный капитал и предоставляющие его заемщикам (предпринимателям и государству) посредством выпуска и размещения облигаций и других видов заемных обязательств.

Помимо выполнения посреднических функций между заемщиком и инвесторами, инвестиционные банки выступают в роли гарантов эмиссий ценных бумаг и организаторов их рынка, что позволяет им покупать и продавать крупные пакеты акций и облигаций за свой счет, а также предоставлять кредиты для приобретения ценных бумаг. Инвестиционные банки, с одной стороны, содействуют развитию национальной экономики путем концентрации и централизации капиталов, а с другой – усиливают разбухание фиктивных капиталов и неустойчивость денежно-кредитной системы.

Ипотечные банки – кредитные учреждения, специализирующиеся на выдаче долгосрочных ссуд под залог недвижимого имущества – земли и строений.

Ресурсами ипотечных банков являются собственные ипотечные облигации. Ссуды используются для строительства жилых домов и других сооружений, расширения производственных мощностей предприятий. За предоставленную ссуду взимается процент. В случае неплаты задолженности в срок недвижимость переходит либо к другому собственнику, либо в собственность банка. Наибольшее распространение ипотечные банки получили во Франции и Германии в виде земельных банков, которые занимаются предоставлением долгосрочных ссуд фермерам под залог их земель.

В России до Октябрьской революции функционировала целая система земельных банков. Наиболее крупными из них были Государственный крестьянский поземельный банк и Государственный дворянский земельный банк.

Внешнеторговые (или экспортно-импортные) банки призваны осуществлять кредитование экспорта, страхование экспортных кредитов. Их основная задача заключается в поощрении экспорта в целях стимулирования экономического роста.

Они гарантируют и учитывают векселя по экспортным кредитам, предоставленным частными банками, участвуют вместе с ними в среднесрочном и долгосрочном кредитовании экспорта машин и оборудования. Страхование кредитов направлено на уменьшение и устранение кредитного риска. Оно защищает интересы продавца или банка-кредитора в случае неплатежеспособности должника или неплаты долга по иным причинам.

Особое место во втором уровне современной банковской системы занимают *специализированные финансово-кредитные институты* – банковские и небанковские организации, специализирующиеся на определенных видах кредитования.

К таким институтам (организациям) относятся *инвестиционные компании, сберегательные учреждения, финансовые компании, пенсионные фонды, страховые компании и т. п.*

Инвестиционные компании примыкают к инвестиционным банкам и аккумулируют денежные ресурсы частных инвесторов путем собственных ценных бумаг и помещают их в акции и облигации предприятий как в своей стране, так и за рубежом.

Занимая промежуточное положение между заемщиками и инвесторами, они, в противоположность инвестиционным банкам, полностью выражают интересы инвесторов. Основная их цель – получение не столько процента, сколько прибыли на вложенный капитал.

Сберегательные учреждения (сберегательные банки и кассы) – кредитные учреждения, основная функция которых состоит в привлечении сбережений и временно свободных денежных средств населения.

Сберегательные учреждения имеют различные формы и носят различные названия: доверительно-сберегательные банки – в Великобритании; взаимно-сберегательные банки – в США; почтово-сберегательные банки – во Франции и Японии. Как правило, эти небольшие кредитные учреждения действуют в региональном масштабе. Они контролируются государством в лице местных властей, которые выступают в роли гарантов по их операциям. Для повышения своей конкурентоспособности сберегательные банки и кассы стремятся разнообразить активные и пассивные операции, проникая в сферу деятельности коммерческих банков. Сберегательные банки выпускают кредитные карточки.

Финансовые компании обслуживают малые системы коммерческого кредита, предоставляемого предприятиями друг другу при отгрузке товаров, путем авансирования предприятия, отгрузившего товар, и получения права требования к должнику.

В последние годы финансовые компании стали внедряться в сферу проката, аренды машин и оборудования в форме *финансового лизинга*, который обеспечивает необходимыми финансовыми ресурсами сделки о долгосрочной аренде техники.

Пенсионные фонды создаются частными и государственными корпорациями и фирмами для выплаты пенсий и пособий рабочим и служащим.

В отличие от общегосударственной системы социального страхования система пенсионных фондов позволяет устанавливать особые условия: систему взносов, учитывающую при исчислении пенсий весь заработок, а не только его часть.

Пенсионные фонды мобилизуют значительные средства, которые инвестируются преимущественно в акции корпораций. Часть резервов пенсионных фондов помещается в долгосрочные и краткосрочные государственные ценные бумаги. Они выступают как самостоятельное звено в кредитной системе.

Для *страховых компаний* характерна специфическая форма привлечения средств – продажа страховых полисов. Полученные доходы они вкладывают, прежде всего, в облигации и акции других компаний, государственные ценные бумаги. Они также предоставляют долгосрочные кредиты предприятиям и государству.

Таким образом, участие в кредитной системе различных финансово-кредитных институтов и рост заинтересованности в ее обслуживании расширили финансовые возможности индивидуальных клиентов и мелких фирм. Владелец мелкой фирмы получает большой выбор источников кредитования.

У банка, как у любого другого предприятия, основой существования является *прибыль*. Она складывается в результате осуществления им *пассивных* и *активных операций*.

Сопоставление операций по активу и пассиву позволяет сделать вывод об объеме или массе получаемой прибыли банком или любым финансово-кредитным учреждением. При этом необходимо различать *валовую* и *чистую прибыль* банка.

Валовая прибыль банка складывается из разности между суммой процентов, полученных банком по активным операциям, и суммой процентов, выплаченных банком по пассивным операциям.

Чистая прибыль банка представляет собой валовую прибыль за вычетом административно-технических и прочих издержек.

Норма банковской прибыли представляет собой отношение чистой банковской прибыли к собственному капиталу банка.

Важную роль в оценке деятельности банков играет *ликвидность*.

Ликвидность банка характеризуется его способностью обеспечить своевременное выполнение своих обязательств. Наивысшая степень ликвидности достигается в том случае, если все аккумулированные банком средства не будут использоваться им для кредитования. В этом случае достигается стопроцентная ликвидность. Это значит, что банк в состоянии в любой момент рассчитаться одновременно со всеми своими вкладчиками по первому их требованию.

Однако при таком подходе к делу возникает проблема целесообразности заниматься сбережениями граждан, предприятий и организаций, так как банк будет нести одни убытки – выплачивать проценты по вкладам, не получая ничего за свои усилия. В таком случае надо ставить вопрос не о выплате процентов вкладчикам, а о взимании с них платы за хранение их денежных средств в банках или в других

финансово-кредитных учреждениях. Но банки аккумулируют денежные ресурсы с целью предоставления кредитов нуждающимся в них физическим и юридическим лицам. Тем самым полученные проценты за предоставленные в ссуду деньги позволяют банкам не только выплатить проценты вкладчикам, но и получить прибыль (маржу).

Следовательно, чем выше ликвидность банка, тем ниже его рентабельность и уровень доходности.

Для изменения степени ликвидности банков используется *коэффициент ликвидности*, который выражает отношение различных статей актива баланса банка (финансово-кредитного учреждения) к соответствующим статьям его пассива, либо наоборот.

Важнейшими факторами поддержания ликвидности банков являются их *резервы*.

Банковский резерв – это та сумма денег, которая необходима для расчетов с кредиторами. Обязательные резервы коммерческих банков, как правило, хранятся в центральном банке (банках) без выплаты процентов.

Резервы выполняют двойную функцию. С одной стороны, они призваны обеспечить защиту интересов вкладчиков, гарантировать возврат их денежных средств. Одновременно это позволяет определенным образом контролировать положение дел в коммерческих банках. Если ситуация складывается таким образом, что ставится вопрос об использовании обязательных резервов банка, то сразу может возникнуть подозрение о не совсем благополучных делах в банке. Это своего рода сигнал центральному банку.

С другой стороны, обязательные банковские резервы выступают как одно из важнейших регулирующих средств центрального банка. Дело в том, что *норма банковских резервов*, представляющая собой *процентное выражение суммы обязательных банковских резервов*, существенно воздействует на формирование депозитов (вкладов), их сокращение или увеличение.

Таким образом, кредитно-банковская система включает, во-первых, совокупность кредитных и банковских отношений, форм и методов кредитования и, во-вторых, совокупность финансово-кредитных институтов, которые подразделяются на центральные банки, коммерческие банки и специализированные финансово-кредитные учреждения (кредитные организации).

Г л а в а X. ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Доходы участников рыночной экономики первоначально распределяются по факторам производства (земля, труд, капитал, предпринимательская деятельность).

Рыночная система влечет за собой значительное неравенство в распределении доходов между различными слоями населения. С целью смягчения этого неравенства государство проводит социальную политику, главным содержанием которой является перераспределение доходов между отдельными категориями населения. Роль доходов определяется тем, что уровень потребления населения находится в прямой зависимости от уровня его доходов.

10.1. Сущность и структура доходов населения

Под *доходами населения* понимается сумма денежных средств и материальных благ, полученных или произведенных домашними хозяйствами за определенный промежуток времени (неделю, месяц, год и т. д.).

По форме получения доходы населения могут быть *денежными* и *натуральными*.

Денежные доходы населения формируются из следующих источников. *Во-первых, из факторных доходов:*

- доход от трудовой деятельности (зарплата);
- доход от предпринимательской деятельности (прибыль);
- доход от имущества (рента);
- доход от капитала (процент).

Во-вторых, из выплат по программам государственной помощи (трансфертные платежи):

- пенсионное обеспечение;
- содержание временно нетрудоспособных граждан;
- выплаты стипендий;
- выплаты различных пособий (по уходу за детьми, за медобслуживание, малообеспеченным семьям на детей, пособий по безработице).

В-третьих, поступления из финансовой системы:

- выплаты по государственному страхованию;
- банковские ссуды на индивидуальное жилищное строительство, хозяйственное обзаведение;
- выплаты процентов в сберегательных кассах (по итогам года);

- доходы от увеличения стоимости акций, облигаций, выигрышей и погашений по займам;
- выигрыши по лотереям;
- временно свободные средства, образующиеся в результате получения товаров в кредит;
- выплаты компенсаций.

В-четвертых, доходы от неформальной (теневой) экономики:

- общекриминального происхождения, связанные с коррупцией, торговлей наркотиками, контрабандой и т. п.;
- доходы от неучтенной налоговыми службами, но некриминальной по своему характеру хозяйственной деятельности (подпольные мастерские, уличные торговцы без лицензий и т. д.).

Натуральные доходы включают, прежде всего, продукцию, произведенную домашними хозяйствами для собственного потребления.

Доходы делятся на *номинальные (первичные, или валовые), располагаемые и реальные*.

В зависимости от стадии фактического формирования доходов по отдельным группам населения их подразделяют на следующие виды:

- *номинальные доходы*, характеризующие уровень денежных доходов независимо от налогообложения и изменения цен;
- *располагаемые доходы* – номинальные доходы за вычетом налогов и других обязательных платежей, т. е. средства, используемые населением на потребление и сбережение. Для измерения динамики располагаемых доходов применяется показатель «реальные располагаемые доходы», рассчитываемый с учетом индекса цен;
- *реальные доходы*, характеризующие количество товаров и услуг, которые можно купить на располагаемый доход в течение определенного периода с поправкой на изменение розничных цен и тарифов.

Важнейшие характеристики основных видов и источников факторных (первичных) доходов представлены в табл. 10.1.

Таблица 10.1

Виды и источники факторных (первичных) доходов

Виды доходов	Источник дохода	Получатели доходов
Заработная плата	Труд	Наемные работники
Прибыль	Капитал (в производительной форме)	Собственник капитала
Процент	Капитал (в денежной форме)	Собственник капитала
Рента	Природные ресурсы и другие естественные факторы	Собственник природных (естественных) факторов недвижимости

Основным источником дохода рабочих, служащих, специалистов, управляющих является заработная плата.

Заработная плата – это цена трудовых услуг, предоставляемых наемными работниками разных профессий при реализации их деловой активности.

Заработная плата имеет *двойное выражение: денежное и натуральное*. В этой связи следует различать *номинальную и реальную* заработную плату.

Номинальная заработная плата – это сумма денег, полученная работником за определенный промежуток времени (неделю, месяц и т. д.). *Реальная заработная плата* – это номинальная заработная плата с учетом движения розничных цен и тарифов, т. е. это объем товаров и услуг, который можно купить на свой денежный заработок (на номинальную зарплату).

Заработной плате присущи две важные *функции: воспроизводственная и стимулирующая*.

Воспроизводственная функция состоит в том, что зарплата является источником поддержания и развития жизненных сил работника, источником благосостояния его семьи. Заинтересован в полноте реализации данной функции прежде всего работник.

Стимулирующая функция состоит в том, что зарплата является средством активизации трудовых усилий работника, роста результативности его труда. В полноте реализации этой функции прежде всего заинтересован предприниматель.

Преобладают *две основные формы* зарплаты – *повременная и сдельная* (или *поштучная*).

При *повременной* форме величина зарплаты работника зависит от продолжительности труда, т. е. конкретная сумма заработка определяется путем умножения сдельной расценки (количество денег за единицу изделия или операцию) на количество произведенных операций или изделий.

При *поштучной* оплате заработок возрастает в прямой пропорциональной зависимости от количества изготовленных изделий. Эта зависимость устанавливается с помощью поштучной расценки.

В настоящее время в отраслях с высокими технологиями предприятия все больше отходят от повременной и сдельной форм заработной платы, играющих наибольшую стимулирующую роль применительно к массовому индустриальному производству.

Чтобы повысить «отдачу» человеческого фактора, предприниматели применяют новые *системы стимулирования*. Они основаны на индивидуальном подходе к каждому работающему и непосредственно увязывают величину дохода с личным вкладом работника, его компетентностью и добросовестностью. В результате резко снижается доля традиционной постоянной части заработной платы и, соответственно, возрастает ее переменная часть, которая зависит от индивидуальных результатов работы и общего финансового состояния фирмы.

Важным источником дохода определенной части населения является *предпринимательский доход*.

Предпринимательский доход – это часть прибыли, остающаяся в распоряжении предпринимателя после уплаты процента на взятый им кредит для соединения капитала, труда и естественных ресурсов в единый процесс производства товаров и услуг.

Предпринимательский доход (прибыль) является вознаграждением предпринимателя за предпринимательскую способность (предприимчивость), за выполнение им следующих функций: принятие основных решений по управлению фирмой; введение новых продуктов, технологий; риск, относящийся к вложенным средствам, своим собственным и своих компаньонов или акционеров, и др.

Предпринимательский доход не является заданной величиной, а зависит от того, как хозяйствует предприниматель.

Часть предпринимательского дохода называется *нормальной прибылью*. Это минимальный доход, необходимый для продолжения функционирования предпринимателя в какой-либо сфере хозяйственной деятельности. Выплата такой нормальной прибыли, как минимальная заработная плата предпринимателя, входит, по сути, в издержки производства. Но если общий доход фирмы превышает ее общие издержки (включая нормальную прибыль), то это превышение и достается предпринимателю.

Предпринимательство обычно считается целесообразным, если валовая прибыль составляет не менее 20 % от уровня затрат.

Одним из видов дохода части населения является *процент – доход на капитал*. Процент бывает нескольких видов. Если капитал имеет денежную форму, то поставщики денежного капитала получают доход *в виде ссудного процента*. Если капитал предстает в *овеществленной форме*, то его владельцы из некорпоративного предпринимательского сектора получают доход *в виде дохода на собственность*, а корпорации – в виде прибылей корпораций.

Доходы собственников природных (естественных) факторов, недвижимости формируются также за счет *ренды*. *Рентный доход* – это ожидаемый доход с имущества или земельного участка, не связанный с предпринимательской деятельностью. Рента выступает как форма экономической реализации собственности на землю (и ее природные ресурсы).

Размер ренты обусловлен величиной и формой дополнительной прибыли, образующейся в результате хозяйствования на земле. Монополия собственности на землю исключает свободный доступ к ней любого предпринимателя. Это препятствует свободе конкуренции в данной сфере и, следовательно, выравниванию индивидуальных цен и норм прибыли. В силу этого часть прибыли не подвергается перераспределению и закрепляется за собственником земли в виде абсолютной ренты.

При переходе к рыночной экономике в России происходили значительные изменения в структуре денежных доходов населения, выразившиеся в снижении доли оплаты труда и повышении доли доходов от предпринимательской деятельности и собственности.

Различия в уровне доходов на душу населения или на одного занятого называются *дифференциацией доходов*.

Для количественной оценки дифференциации доходов применяются различные показатели:

1. Графические (кривая Лоренца) (рис. 10.1).
2. Цифровые (индекс Джини).

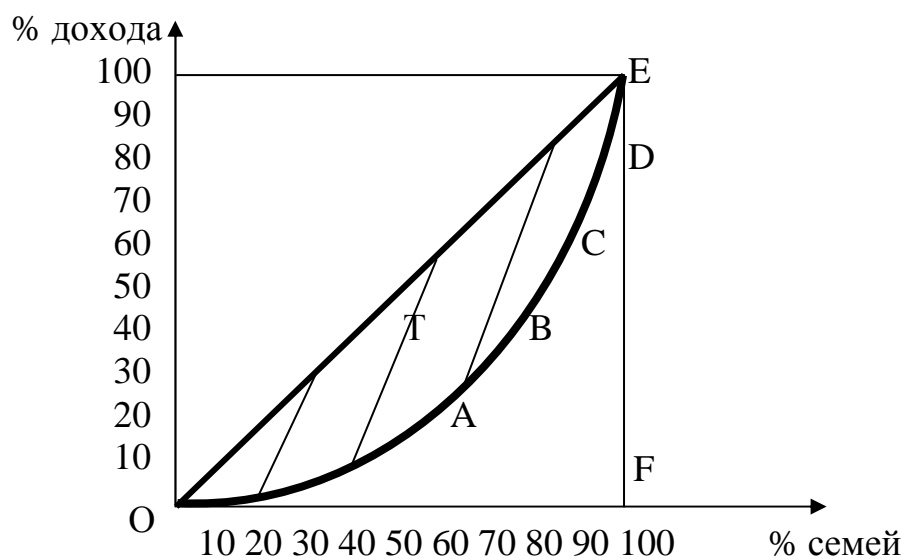


Рис. 10.1. Кривая Лоренца и определение коэффициента Джини

Степень неравенства доходов отражает кривая Лоренца, при построении которой по оси абсцисс откладывали доли семей (в % от

общего их числа) с соответствующим процентом дохода, а по оси ординат – доли рассматриваемых семей (в % совокупного дохода). Теоретическая возможность абсолютно равного распределения доходов представлена биссектрисой, которая указывает на то, что любой данный процент семей получает соответствующий процент дохода. Это значит, что если 20, 40, 60 % семей получают соответственно 20, 40, 60 % от всего дохода, то соответствующие точки будут расположены на биссектрисе. Следовательно, линия ОЕ показывает абсолютное равенство в распределении доходов.

В реальности фактическое распределение показано линией ABCDE. Чем больше отклоняется эта линия, или кривая Лоренца, от линии ОЕ, тем больше неравенство в распределении доходов. Если мы разделим заштрихованную площадь на площадь треугольника OFE, то получим показатель, отражающий степень неравенства в распределении доходов.

Если площадь заштрихованного участка графика обозначить буквой Т, то можно получить следующее отношение:

$$G = T/OFE,$$

где G – показатель, измеряющий степень неравенства в доходах.

Этот показатель называется коэффициентом Джини, по имени итальянского экономиста и статистика Коррадо Джини (1884–1965). Очевидно, чем больше отклонения кривой Лоренца от биссектрисы, тем больше площадь фигуры Т, и, следовательно, тем больше коэффициент Джини будет приближаться к 1. При выравнивании доходов в обществе этот показатель стремится к нулю.

Одним из наиболее часто употребляемых показателей дифференциации доходов является *децильный коэффициент*, выражающий соотношение между средними доходами 10 % наиболее высокооплачиваемых граждан и средними доходами 10 % наименее обеспеченных.

Для переходной экономики России первой половины 90-х годов XX в. был характерен рост показателей дифференциации доходов. Децильный коэффициент вырос с 5,4 в конце 1991 г. до 16,8 в 2014 г. Коэффициент Джини повысился с 0,256 в 1991 г. до 0,402 в 2014 г. В идеале дифференциация общего уровня доходов сопровождается различиями в уровне оплаты труда в отдельных отраслях и сферах деятельности. В рыночной экономике отраслевая и межпрофессиональная дифференциация уровней оплаты труда отражает общественную полезность тех или иных занятий, служит ориентиром занятости, подготовки и переподготовки кадров.

10.2. Сущность, основные направления и показатели социальной политики

Социальная политика – это политика государства, направленная на смягчение неравенства в распределении доходов, неизбежно присущего рыночной экономике. Социальная политика направлена на ослабление дифференциации доходов и имущества, смягчение противоречий между участниками рыночной экономики и предотвращение социальных конфликтов на экономической почве.

Важной *задачей* социальной политики является адресная (т. е. предназначенная для конкретных групп населения) социальная поддержка со стороны государства, в первую очередь, слабо защищенных слоев. Эта задача предполагает поддержание оптимальных соотношений между доходами активной (занятой) части населения и нетрудоспособных граждан через механизм налогов и социальных трансфертов для жизнедеятельности человека или достижение определенного уровня жизни.

Уровень жизни можно определить как обеспеченность населения необходимыми для жизни материальными, духовными благами и степенью удовлетворения потребностей людей в этих благах. Набор необходимых для жизнедеятельности благ включает такие разнообразные потребности, как условия труда, образование, здравоохранение, качество питания, жилья и т. п. Степень удовлетворения потребностей людей зависит как от индивидуальных, так и от семейных доходов членов общества.

Уровень жизни можно рассматривать как на *макроуровне* (для населения страны в целом), так и на дифференцированном (для отдельных групп населения) *микроуровне*.

Первый подход позволяет сделать сравнительный анализ жизненного уровня населения в различных странах по показанию валового национального продукта на душу населения. Этот доход выступает как усредненный показатель и не отображает неравномерность его распределения среди членов общества.

Второй подход необходим для сопоставления динамики распределения доходов по группам населения для определения среднего дохода в обществе, а также прожиточного минимума для данного периода.

Средний доход основных социальных групп состоит из средней заработной платы рабочих и служащих, взятой без подоходного нало-

га, из социальных выплат, получаемых из государственных источников, а также государственных ресурсов на строительство жилья, школ, медицинских учреждений. Однако средний доход не остается неизменным, он постоянно меняется в связи с неравенством доходов, изменением ставок налога, структуры дохода и т. п.

Для уменьшения роста дифференциации доходов *основными направлениями социальной политики государства являются перераспределение доходов, регулирование доходов, индексация розничных и потребительских цен, индексация доходов, поддержка беднейших слоев населения и др.*

Перераспределение доходов осуществляется через госбюджет путем дифференцированного налогообложения различных групп получателей дохода и социальных выплат. Основополагающая целевая функция перераспределения национального дохода государства состоит в том, чтобы уменьшить эти различия и обеспечить более благоприятные для всех членов общества условия материальной жизни. Формами реализации такой цели выступают распределение продуктов и услуг, трансфертные выплаты, а также государственные программы по стабилизации доходов.

Степень воздействия государства на процесс перераспределения доходов можно измерить объемом и динамикой расходов на социальные цели за счет центрального и местных бюджетов, а также размером налогообложения доходов.

Механизм социальных трансфертов включает изъятие в форме налогов части доходов у средне- и высокодоходных слоев населения и выплат пособий наиболее нуждающимся и инвалидам, а также пособий по безработице.

Регулирование доходов заключается в том, что государство непосредственно вмешивается в первичное перераспределение денежных доходов и нередко устанавливает верхний предел увеличения номинальной заработной платы.

Экономическое значение государственного регулирования заработной платы определяется тем, что ее изменение оказывает влияние на совокупный спрос и издержки производства. Регулирование доходов используется государством для сдерживания роста заработной платы в целях снижения издержек производства, повышения конкурентоспособности национальной продукции, поощрения инвестирования, сдерживания инфляции.

Наиболее эффективным средством государственного регулирования заработной платы в странах с рыночной экономикой является определение гарантированного минимума (или ставки). Именно исходя из минимальных размеров оплаты труда и ведутся переговоры между руководителями компаний и профсоюзами о заключении коллективных договоров на различных уровнях начиная от предприятий и кончая отраслями.

Для определения влияния инфляции на реальные доходы используют *индекс розничных цен* на товары и услуги и *индекс потребительских цен*.

В западной статистике применяются два вида *индексов розничных цен*. Индексы первого вида рассчитываются для уточнения среднего изменения розничных цен только на те товары и услуги, которые покупаются определенными слоями населения, чаще всего рабочими и служащими.

Индексы второго вида рассчитываются для среднего изменения цен на все товары, реализуемые в розничной торговле.

В России рассчитывается *индекс потребительских цен* (ИПЦ), который характеризует изменение во времени общего уровня цен на товары и услуги, приобретаемые населением для непроизводственного потребления. Он измеряет отношение стоимости фактического фиксированного набора товаров и услуг в текущем периоде к его стоимости в базисном периоде. Потребительский набор, на основании которого рассчитывается ИПЦ, представляет собой единую для всех регионов России выборку групп товаров и услуг, наиболее часто потребляемых населением. ИПЦ используется для расчета движения реальных доходов населения.

Особое значение имеет проблема защиты денежных доходов (заработной платы, пенсий, пособий) от инфляции. С этой целью применяется индексация, т. е. увеличение номинальных доходов в зависимости от роста цен.

Индексация осуществляется как на общегосударственном уровне (на основе соответствующего законодательства), так и на уровне отдельных предприятий через коллективный договор.

Система индексации предусматривает дифференцированный подход в зависимости от величины доходов: от полной компенсации самых низких до близкой к нулю компенсации самых высоких.

В России индексация денежных доходов была установлена законом от 24 октября 1991 г. и распространялась на заработную плату работников бюджетной сферы, а также на пенсии, стипендии и пособия. Для всех остальных категорий занятых государство регулировало только размер минимальной заработной платы. Индексация производилась при росте розничных цен свыше 6 %. При этом доходы в размере полутора минимальных уровней заработной платы компенсируются полностью, а остальная часть – в половинном размере. Однако, ввиду высокой инфляции, закон не был введен в действие и в 1992 г. был заменен периодическим пересмотром уровня оплаты труда, пенсий, социальных пособий и т. д.

Важным направлением в социальной политике при решении вопросов защиты личных доходов является *поддержка беднейших слоев населения*.

Решающее значение в социальной защите этих слоев населения имеет развитая система денежных и натуральных пособий.

Для отнесения определенных категорий населения к числу имеющих право на получение социальной помощи используются показатели, определяющие *уровень (порог) бедности*. Сама бедность в социальной политике измеряется с помощью *прожиточного минимума*, выражаемого в двух видах: *социальный* и *физиологический минимумы*.

Социальный минимум, помимо минимальных норм удовлетворения физических потребностей, включает затраты на минимальные духовные и социальные запросы. Он представляет собой совокупность товаров и услуг, выраженных в стоимостной форме и предназначенных для удовлетворения потребностей, которые общество признает необходимыми для сохранения приемлемого уровня жизни; при этом предполагается, что бедные имеют более или менее нормальные жилищные условия.

Физиологический минимум рассчитан на удовлетворение только главных физиологических потребностей и оплату основных услуг, причем в течение относительно короткого периода (без приобретения одежды, обуви и других непродовольственных товаров).

Для обеспечения нормальной жизнедеятельности человека устанавливается *минимальный потребительский бюджет* (МПБ), который представляет собой социальный минимум средств.

Минимальный потребительский бюджет – стоимость набора продовольственных и непродовольственных товаров и услуг, которая

обеспечивает удовлетворение основных физиологических и социально-культурных потребностей человека. Фактически это стоимость минимальной потребительской корзины.

Минимальный потребительский бюджет определяет нижнюю границу стоимости жизни в условиях данного общества, за которой следует нищета.

В России чаще используется термин «прожиточный минимум».

В зависимости от соответствия доходов прожиточному минимуму нуждающаяся часть населения имеет право на получение социальной помощи и социальную защищенность. *Социальная защищенность* – это система правовых, экономических и социальных гарантий, защищающих любого гражданина страны от экономической и социальной деградации не только в результате безработицы, но и при потере или резком сокращении доходов, болезни, при рождении ребенка, производственной травме, инвалидности, старости и т. п., а также предоставление медицинских услуг и пособий семьям с детьми. Доля расходов на социальную защиту зависит от возможностей экономики государства.

Таким образом, социальная политика государства в рыночном хозяйстве должна быть весьма тонким инструментом. С одной стороны, она призвана способствовать социальной стабильности и смягчению социальной напряженности, а с другой – никоим образом не подрывать стимулов предпринимательства и высокоэффективного труда по найму.

РАЗДЕЛ IV

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ И ГЛОБАЛЬНЫЕ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

Г л а в а XI. СОВРЕМЕННОЕ МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

Современное мировое общественное развитие характеризуется усилением экономических связей между странами. Мировая экономика оказывает все большее влияние на национальное хозяйство любого государства, в том числе и России. В то же время мировая экономика имеет свои собственные проблемы, отличные от проблем национальной экономики. Поэтому мировое хозяйство является традиционным предметом изучения со стороны теоретической и прикладной экономики.

11.1. Сущность и объективные основы формирования и развития мирового хозяйства

Мировое хозяйство – совокупность национальных хозяйств отдельных стран, связанных международным разделением труда и системой международных экономических отношений.

Международное разделение труда (МРТ) представляет собой специализацию отдельных стран на производстве определенных видов товаров и услуг, которыми эти страны обмениваются между собой.

Международное разделение труда зародилось в мануфактурный период развития капитализма (XVII–XVIII вв.). В это время основной формой реализации МРТ были двусторонние и трехсторонние внешнеторговые связи. На рубеже XIX–XX вв. международное разделение труда охватило практически весь мир.

До промышленного переворота (конец XVIII в. – первая половина XIX в.) МРТ базировалось на естественной основе – различиях между отдельными странами в природно-климатических условиях, географическом положении, сырьевых ресурсах и источниках энергии. В период расцвета колониальной системы (конец XIX в. – первая половина XX в.) за большим числом стран была закреплена роль поставщиков одного или нескольких, главным образом, сырьевых и энергетических товаров (монокультурная специализация).

Однако в промышленно развитых странах зависимость специализации от естественной основы со временем значительно уменьшается. В XX в. для этих стран характерна зависимость специализации от

уровня и особенностей экономического развития. Получают распространение наиболее развитые формы внутриотраслевой специализации в промышленности (предметная, поддетальная, технологическая), что отражается в росте взаимной торговли промышленными изделиями. Существенную роль в этом процессе играют вывоз капитала, транснационализация, межфирменная кооперация.

Что же лежит в основе международной специализации? Каким образом все участники мирохозяйственных связей извлекают выгоды для себя и способствуют росту эффективности использования производительных сил мира?

Ответ на вопрос о причинах специализации во внешней торговле дает А. Смит, обосновав тезис, в соответствии с которым основой развития международной специализации служит различие абсолютных издержек. Он отмечал, что следует импортировать товары из страны, где издержки абсолютно меньше, а экспортировать те товары, издержки которых ниже у экспортеров.

Взгляды А. Смита были дополнены и развиты Д. Рикардо, который сформулировал *теорию сравнительных издержек*. Он считал возможной взаимовыгодную торговлю и при наличии абсолютных преимуществ одной страны перед другой при производстве товаров.

Проиллюстрируем идеи Рикардо простым примером. Допустим, что производство 25 м сукна в Англии требует труда 100 рабочих в течение года. На данное количество сукна Англия приобретает 50 л португальского вина, для собственного производства которого потребовался бы труд 120 рабочих в течение года. Поэтому Англия сочтет более выгодным ввозить вино и покупать его посредством вывоза сукна. На производство тех же количеств сукна и вина в Португалии затрачивается труд соответственно 90 и 80 чел. в течение года. Поэтому Португалии выгодно ввозить сукно в обмен на вино.

Поясним этот тезис расчетом. Абсолютные издержки в Англии выше, чем в Португалии, и по сукну, и по вину. Однако сравнительные издержки в Португалии по сукну больше, чем в Англии. Они определяются отношением абсолютных издержек на производство единицы сукна к абсолютным издержкам на производство единицы вина. В Португалии они составляют:

$$\frac{90}{25} : \frac{80}{50} = \frac{9}{4} = 2 \frac{1}{4}.$$

В Англии же сравнительные издержки по сукну относительно меньше и составляют:

$$\frac{100}{25} : \frac{120}{50} = \frac{5}{3} = 1\frac{2}{3}.$$

Следовательно, Англии выгодно экспортировать сукно в Португалию, закупаая там вино.

Исчисленные сравнительные издержки по вину составляют $\frac{4}{9}$ в Португалии и $\frac{3}{5}$ в Англии. Отказ Португалии от производства сукна ей выгоден, хотя оно дешевле, чем в Англии. Это видно из того, что в соответствии с пропорциями обмена между двумя странами, предусмотренными в рассматриваемом примере, на собственное производство 25 м сукна, закупленных в Англии, Португалии пришлось бы затратить труд 90 чел. в течение года, в то время как на производство вина, экспортированного в Англию взамен ввезенного сукна, Португалии потребовался бы труд всего 80 чел. в течение года.

Таким образом, значение теории сравнительных издержек состоит в том, что она дает базу для понимания сущности МРТ и международного обмена. Согласно взглядам Д. Рикардо каждой стране целесообразно специализироваться на производстве таких товаров, по которым она имеет сравнительно более низкие затраты труда и капитала.

Теория сравнительных издержек претерпела ряд модификаций и строится теперь на основе сопоставления факторов производства, трансформировавшись в *теорию сравнительных преимуществ*.

Наиболее известна модель МРТ, называемая *теоремой Хекшера-Олина*. Исходные принципы этой концепции были сформулированы шведским экономистом Э. Хекшером в 1919 г. и развиты и обобщены его учеником (впоследствии Нобелевским лауреатом) Б. Олином в 1935 г. В 40-е годы XX в. П. Самуэльсон (Нобелевский лауреат) дал математическое доказательство теории, сформулировав (совместно с В. Столпером) *теорему о выравнивании цен на факторы производства и идею о влиянии внешней торговли на усиление неравномерности и распределение доходов (теорема Столпера-Самуэльсона)*.

Рассматривая международные различия в ценах (до установления торговых отношений), Хекшер и Олин определили, что основными причинами этих различий являются, *во-первых*, неодинаковая относительная обеспеченность факторами производства и, *во-вторых*, разная внутренняя потребность в тех или иных товарах.

Цена товара определяется (со стороны предложения) ценами на факторы производства, а последние зависят от соотношения спроса и предложения на национальном рынке каждой страны. В результате отклонения рыночных цен на каждый фактор производства от его равновесной цены происходит перераспределение доходов между владельцами факторов производства. Доля каждого из факторов в издержках (доходе) определяется их ценами. Если цена земли высока, а капитала – низка, то при продаже товара на национальном рынке собственник первого фактора производства получит большую долю дохода, чем второй. При экспорте товара в страну с низкой ценой земли и высокой ценой капитала собственник товара получит относительно большую долю дохода на затраченный капитал и относительно низкую долю на использование земли. Таким образом, получается, что страны, имеющие относительный избыток капитала в развитии международной специализации, заинтересованы в экспорте капиталоемких товаров, тогда как имеющие избыток дешевой рабочей силы – в экспорте трудоемких товаров.

Согласно теореме Хекшера-Олина страна будет производить для экспорта те товары, в создании которых можно в наибольшей степени использовать самый дешевый фактор производства. Она будет экспортировать эти товары в те страны, где этот фактор стоит относительно дороже, что обеспечит ей дополнительный доход. Страна будет импортировать товары с относительно большим удельным весом в затратах наиболее дорогого для нее фактора производства. Соответственно, импорт будет осуществляться из тех стран, где этот фактор относительно дешевле, что при реализации товара на внутреннем рынке даст дополнительный доход стране-импортеру.

Суть теоремы Хекшера-Олина-Самуэльсона сводится к следующему: страна экспортирует товары, в производстве которых наиболее эффективно использованы избыточные факторы производства, и импортирует товары с дефицитным фактором производства. При этом речь идет об относительной обеспеченности факторами (избыточности или дефицитности).

Таким образом, в основе мирового хозяйства, сформировавшегося на базе национальных хозяйств и экономических связей между ними, лежит МРТ. Оно представляет собой специализацию отдельных стран на производстве определенных товаров и услуг, которыми эти страны обмениваются между собой.

В результате развития МРТ сложился *мировой рынок*, т. е. совокупность национальных рынков отдельных стран, связанных друг с другом международными экономическими отношениями (МЭО).

Международные экономические отношения – это хозяйственные связи между экономическими субъектами стран.

Экономические отношения в системе мирового хозяйства осуществляются в определенных формах: международная торговля; международное движение капитала; международная миграция рабочей силы; международные научно-технические связи; мировая валютная система; международная экономическая интеграция.

11.2. Международная торговля и способы ее регулирования

Международное разделение труда, как мы убедились, делает необходимым регулярный обмен товарами между странами, который осуществляется через специфическую форму экономических отношений – международную торговлю.

Международная торговля – это процесс купли и продажи, осуществляемый между покупателями, продавцами и посредниками в разных странах.

В качестве покупателей и продавцов могут выступать отдельные лица, частные, акционерные и кооперативные предприятия, государственные учреждения.

Международная торговля включает *экспорт* и *импорт* товаров.

Экспорт (вывоз) товаров означает, что их реализация происходит на внешнем рынке. Экономическая эффективность экспорта определяется тем, что данная страна вывозит ту продукцию, издержки производства которой ниже мировых. Размер выигрыша при этом зависит от соотношения национальных и мировых цен данного товара, от производительности труда в странах, участвующих в международном обороте данного товара в целом.

Импорт (ввоз) товаров означает, что страна приобретает товары, производство которых в настоящее время экономически невыгодно, т. е. покупаются изделия с меньшими затратами, чем затрачивается на производство данной продукции внутри страны. При подсчете эффективности внешней торговли подсчитывается тот экономический выигрыш, который получает данная страна из-за быстрого удовлетворения своих потребностей в определенных товарах за счет импорта и высвобождения ресурсов, затрачиваемых на производство подобных товаров в стране.

Общая сумма экспорта и импорта составляет *внешнеторговый товарооборот* с зарубежными странами.

Существует ряд показателей, характеризующих степень включенности страны во внешнеэкономические связи. Например:

– *экспортная квота* показывает отношение стоимости экспорта к стоимости ВВП;

– *объем экспорта на душу населения* данной страны характеризует степень «открытости» экономики;

– *экспортный потенциал (экспортные возможности)* – это та доля продукции, которую может продать данная страна на мировом рынке без ущерба собственной экономике (за вычетом внутренних потребностей).

Всемирный рынок – арена острой конкурентной борьбы между экспортерами аналогичных или взаимозаменяемых товаров, а также столкновения интересов экспортеров и импортеров.

Под влиянием конкуренции положение различных стран на всемирном рынке существенно меняется. Сдвиги происходят как в материальной структуре мирового товарооборота, так и в географии внешнеторговых потоков.

Товарная структура мировой торговли изменяется под воздействием НТР, углубления международного разделения труда. В настоящее время наибольшее значение в мировой торговле имеет продукция обрабатывающей промышленности, на ее долю приходится $\frac{3}{4}$ мирового товарооборота. Особенно быстро растет доля таких видов продукции, как машины, оборудование, транспортные средства, химическая продукция. Доля продовольствия, сырья и топлива составляет примерно $\frac{1}{4}$.

Наиболее динамично развивается торговля наукоемкими товарами и высокотехнологичной продукцией, что, в свою очередь, стимулирует межстрановой обмен услугами, особенно научно-технического, производственного, коммуникативного и финансово-кредитного характера.

В то же время торговля услугами (особенно такими, как информационно-вычислительные, консалтинговые, лизинговые, инжиниринговые) стимулирует мировую торговлю товарами производственного назначения.

Для географического распределения мировой торговли характерно преобладание стран с развитой рыночной экономикой, промышленно

развитых стран. В середине 90-х годов XX в. на них приходились около 70 % мирового экспорта.

Развитые страны торгуют больше всего друг с другом. Торговля развивающихся стран ориентирована в основном на рынки промышленно развитых стран, и их доля в мировой торговле составляет около 25 % мирового товарооборота. Значение в мировой торговле стран-экспортеров нефти в последние годы значительно снижается; все заметнее становится роль так называемых новых индустриальных стран, особенно азиатских.

Структура внешнеторгового оборота Российской Федерации за последние годы существенно ухудшилась. В настоящее время это в основном топливно-сырьевые товары, черные и цветные металлы, оружие.

Сокращение в структуре экспорта, особенно в страны дальнего зарубежья, доли машин и оборудования вызвано потерей для России традиционных для нее рынков стран бывших членов СЭВ, благоприятно для нее расположенных и соответствующих ей по техническому уровню развития. В то же время мировые рынки оборудования в тех областях, где Россия имеет технические заделы, остаются для нее закрытыми и весьма эффективно охраняются сложной системой явных и неявных протекционистских ограничений. Поставки российских машин и технических изделий в страны ближнего зарубежья сдерживаются низкой платежеспособностью этих стран.

Существенные изменения произошли в товарной структуре российского импорта. В российском импорте сократилась доля инвестиционных товаров, тогда как доля потребительских товаров существенно возросла и составляет более 40 % всего объема импорта.

Национальные хозяйства всех стран в той или иной мере зависят от экспорта и импорта, затрагивающих экономические интересы разных слоев населения. Государство в законодательном порядке устанавливает определенные правила и условия внешней торговли. Исторически сложились *два* противоположных вида *внешнеторговой политики: протекционизм и свобода торговли (либерализм, или фритредерство).*

Протекционизм – система ограничений импорта. Когда высоки таможенные пошлины, запрещается ввоз определенных продуктов, количественно регламентируется импорт, используются дискриминационные качественные стандарты и другие меры, препятствующие

конкуренции иностранных изделий с местным производством. Политика протекционизма защищает национальную промышленность и сельское хозяйство, поощряет развитие отечественного производства, способного заменить импортные товары.

Однако вследствие протекционизма поддерживается завышенный уровень цен на продукты, защищенные высокими пошлинами. Ослабляются побудительные стимулы к техническому прогрессу в отраслях, огражденных от иностранной конкуренции. Усиливается нелегальный ввоз товаров без таможенного контроля.

Свобода торговли – внешнеторговая политика, при которой таможенные органы выполняют только регистрационные функции, не взимают импортные и экспортные пошлины, не устанавливают какие-либо количественные или иные ограничения на внешнеторговый оборот.

Часто государства идут на торговые соглашения *о принципе наибольшего благоприятствования*. Каждая из договаривающихся сторон обязуется предоставлять своему партнеру такие же права и льготы, которые оно уже дало другим партнерам.

Сильные в экономическом отношении государства нередко проводят *наступательную* торговую политику. Они применяют протекционизм как средство наводнить рынки других стран своими изделиями, взламывают их таможенные барьеры. Кроме того, проводится *товарный демпинг*, ослабляющий позиции конкурентов на всемирном рынке, т. е. вывоз продукции за границу по ценам, значительно более низким, чем цены внутри данной страны или на мировом рынке, для устранения конкурентов и захвата внешних рынков.

На современном этапе в регулировании международной торговли усиливается роль государства. Это проявляется как на национальном уровне, так и на уровне наднационального регулирования внешней торговли. Средствами ее регулирования являются:

1. *Таможенное обложение* (тарифные барьеры) – это использование правительственных пошлин для затруднения ввоза в страну или, реже, вывоза из нее определенных видов продукции. Для облегчения национальным производителям конкуренции с иностранными фирмами, как правило, устанавливаются высокие таможенные пошлины при импорте готовой продукции и полуфабрикатов, особенно предметов роскоши, а более низкие – при импорте сырья и материалов.

2. *Нетарифные барьеры* представляют собой совокупность прямых или косвенных (непрямых) ограничений внешнеэкономической деятельности с помощью разветвленной системы экономических, политических и административных методов.

Наибольшее распространение в сфере межгосударственного обмена получили *контингентирование* и *лицензирование* внешнеэкономических операций, а также введение государственной монополии на некоторые виды указанных операций.

Контингентирование связано с установлением определенной квоты на экспорт (импорт) отдельных товаров или товарных групп, в пределах которой внешнеторговые операции осуществляются относительно свободно. На практике контингенты обычно устанавливаются в форме списков товаров, свободный ввоз или вывоз которых ограничен процентом от объема или стоимости их национального производства. Соответственно, при исчерпании количества или суммы контингента экспорт (импорт) соответствующего товара прекращается.

Лицензирование предполагает необходимость получения организацией разрешения (лицензии) правительственных органов на осуществление внешнеэкономической операции. Подобная система дает возможность государству контролировать международные отношения и осуществлять меры по их регулированию для достижения различных экономических и политических целей.

В отличие от прямых ограничений косвенные ограничения непосредственно не связаны с запретом на осуществление внешнеэкономической деятельности или уменьшением ее объема. Вместе с тем, зачастую они оказываются не менее эффективным средством протекционистской защиты национальных производителей, чем таможенное обложение.

Важное место в структуре косвенных ограничений занимают *национальная налоговая система* и *национальные стандарты*. Несоблюдение стандартов страны может служить поводом к запрету ввоза импортной продукции и ее реализации на внутреннем рынке. Соответственно, налоговая система большинства развитых стран строится таким образом, чтобы создать преимущества для покупателей и пользователей национальной продукции (система регистрационных сборов, акцизов и т. д.).

Наряду с указанными могут использоваться также другие формы косвенных ограничений: закрытие для иностранцев отдельных портов и железнодорожных станций, предписание об использовании при производстве продукции определенной доли национального сырья, запрет приобретения государственными организациями импортных товаров при наличии национальных аналогов и т. д.

3. *Средства государственного стимулирования экспорта.* В современных условиях сформировалась и активно действует система многообразных финансовых льгот, предоставляемых национальным экспортерам для повышения их конкурентоспособности на внешнем и внутреннем рынке: 1) прямые дотации экспортерам в виде экспортных премий, выплаты разницы стоимости услуг по транспортировке грузов национальных и иностранных перевозчиков и т. д.; 2) выдача на льготных условиях экспортных кредитов, государственное страхование и предоставление гарантий при осуществлении внешнеэкономических операций со странами с нестабильным политическим режимом, налоговых льгот и т. п.; 3) государства берут на себя значительную часть расходов по обучению кадров, исследованию конъюнктуры мирового рынка, защите интересов национальных экспортеров и импортеров за рубежом, а также обеспечению необходимых политических условий их деятельности на внешнем рынке.

11.3. Международное движение капитала и миграция рабочей силы. Межгосударственные научно-технические связи

Международное движение капитала – это вложение и функционирование капитала за рубежом, прежде всего, с целью его самовозрастания.

Вкладывая капитал за рубежом, инвестор осуществляет зарубежные инвестиции (инвестиции за рубежом).

Капитал вывозится, ввозится и функционирует за рубежом в следующих формах:

1. В форме *частного* или *государственного* капитала в зависимости от того, вывозится он частными или государственными организациями или компаниями. Движение капитала по линии международных организаций часто выделяется в самостоятельную форму.

2. В *денежной* и *товарной* формах. Вывозом капитала могут быть машины и оборудование, патенты и ноу-хау, если они вывозятся за рубеж в качестве вклада в уставный капитал создаваемой или покупаемой там фирмы. Другим примером могут быть товарные кредиты.

3. В *краткосрочной* (обычно на срок до одного года) и *долгосрочной* формах.

4. В *ссудной* и *предпринимательской* форме.

Капитал в ссудной форме (ссудный капитал) приносит его владельцу доход в основном в виде процента по вкладам, займам и кредитам, а капитал в предпринимательской форме (предпринимательский капитал) – преимущественно в виде прибыли.

Предпринимательский капитал включает *прямые* и *портфельные* инвестиции. Характерная черта *прямых инвестиций*, по определению международного валютного фонда (МВФ), состоит в том, что инвестор владеет управленческим контролем над объектом (предприятием), в который инвестирован его капитал. *Портфельные инвестиции* такого контроля не дают. Они обычно представлены пакетами акций (или отдельными акциями), на которые приходится менее 10–20 % собственного капитала фирмы, а также облигациями и другими ценными бумагами.

По мере глобализации движения капитала все более важным фактором экономического, социального и демографического развития многих стран становится международная миграция рабочей силы и населения.

Международная миграция рабочей силы представляет собой процесс перемещения трудовых ресурсов из одной страны в другую с целью трудоустройства на более выгодных условиях, чем в стране происхождения.

Помимо экономических мотивов, процесс международной миграции обуславливается также соображениями политического, этнического, культурного, семейного и иного характера.

Международная миграция включает две основные составляющие:

- *эмиграцию* – выезд из страны на постоянное место жительства;
- *иммиграцию* – въезд в страну на постоянное место жительства.

Международная миграция включает также процесс репатриации – возвращение в страну происхождения ранее выехавших из нее граждан.

Международные мигранты подразделяются на пять основных категорий: иммигранты и неиммигранты, легально допущенные в страну; работники-мигранты по контракту; нелегальные иммигранты; лица, просящие убежища; беженцы.

Международная миграция рабочей силы – объективный процесс, присущий рыночной экономике. Он так же объективен, как процесс

перелива капитала между странами, развития внешнеторговых связей. Трудовые ресурсы в соответствии с рыночными законами ищут себе наиболее выгодное применение, дающее максимальную эффективность.

Говоря о сопоставимости человеческих ресурсов с другими экономическими ресурсами на международных рынках, важно отметить и их особенности. Они отражают специфику товара «рабочая сила», который является не только объектом, но и субъектом международных экономических отношений в данной сфере. Особенно это проявляется в научно-технических связях.

В настоящее время *научно-технические связи* возведены в ранг важнейших приоритетов многих стран мира. Институты этих стран активно формируют необходимую инфраструктуру и благоприятный инвестиционный климат для компаний, ориентирующихся на совместные действия в области НИОКР, и широкий обмен научно-технической продукцией.

Обмен научно-технической продукцией между государствами осуществляется в следующих формах:

1) обмен научно-технической информацией, знаниями и достижениями. При этом страны покупают друг у друга лицензии (разрешения) на применение у себя запатентованных открытий, изобретений, научно-технических и технологических новшеств и т. п.;

2) обмен между странами отечественными учеными и специалистами;

3) подготовка национальных кадров за рубежом;

4) научно-производственная кооперация между странами. Эта форма связей предполагает совместное проведение НИОКР, осуществление общих научно-технических проектов, совместное предпринимательство по производству новой техники;

5) международный инжиниринг заключается в предоставлении одним государством другому проектно-конструкторских, консультативных, инженерно-строительных услуг в процессе проектирования и сооружения хозяйственных и других объектов за рубежом.

Межгосударственные научно-технические связи осуществляются не только на коммерческой (платной) основе, но частично и в порядке безвозмездной помощи. В ряде развитых стран создаются специальные благотворительные фонды, содействующие получению и распространению научно-технических знаний и достижений во всем мире.

11.4. Международная валютная система. Платежный баланс страны

В каждой стране существует своя национальная денежная система. Та ее часть, в рамках которой формируются валютные ресурсы и осуществляются международные платежи, называется «*национальной валютной системой*».

На базе национальных валютных систем функционирует «*мировая валютная система*» – форма организации международных валютных отношений. Она сложилась на основе развития мирового рынка и закреплена межгосударственными соглашениями. В мировую валютную систему входят следующие обязательные «элементы»:

- международные платежные средства;
- механизм установления и поддержания валютных курсов;
- порядок балансирования международных платежей;
- условия конвертируемости (обратимости) валют;
- режим работы валютных и золотых рынков;
- права и обязанности межгосударственных инвесторов, регулирующих валютные отношения.

Международная валютная система прошла долгую эволюцию, которая началась вслед за промышленной революцией и формированием мировой системы хозяйства. Условно эту эволюцию можно разделить на три этапа.

Первый этап – это период возникновения системы «золотого стандарта» (XIX в. – начало XX в.), когда центральную роль в международной валютно-кредитной системе играло золото.

Эра золотого стандарта «официально» наступила в 1822 г., когда Британская империя объявила свою национальную денежную единицу (фунт стерлингов) свободно обратимой в золото по установленному государством курсу (чистое содержание золота в фунте стерлингов составляло тогда 7,322 г).

Начало *второго этапа* развития валютной системы датируется 1944 годом, когда основные участники международной торговли провели конференцию в г. Бреттон-Вудсе (США). На этой конференции было определено устройство послевоенной валютно-кредитной системы (получившей название Бреттонвудской). Для внедрения и руководства новой системой был создан международный валютный фонд (МВФ), штаб-квартира которого находится в Вашингтоне.

Бреттонвудская система была очень похожа на систему золотого стандарта, что придало ей своего рода «переходный» характер. В ее основе лежал принцип двойственного обеспечения бумажных денег –

и золото, и доллар США. Страны, подписавшие Бреттонвудское соглашение, зафиксировали курсы своих национальных валют в долларах США. С другой стороны, доллар США получил твердое золотое содержание (35 долларов США за тройскую унцию золота, которая равнялась 31,1 г).

Таким образом, доллар США признавался основной «резервной» и «расчетной» валютной единицей, поскольку свободно обращался в золото. Эта система обеспечивала доллару США «монопольную» позицию в мировой валютной системе.

Все остальные страны – участницы Бреттонвудской системы обязывались поддерживать курсы своих валют по отношению к доллару США на постоянном уровне. Если в результате колебаний спроса и предложения на внешних валютных рынках курс валюты данной страны отклонялся от постоянного на 1 % , ее центробанк обязан был вмешаться и с помощью продажи (или покупки) долларов США выровнять ситуацию.

Во время Бреттонвудской системы мировая экономика развивалась очень быстро. Это были годы «экономического чуда»: инфляция сохранялась на низком уровне, безработица сокращалась, рос жизненный уровень европейцев. Однако одновременно разрушались основания Бреттонвудской системы. Производительность труда в промышленности США оказалась ниже, чем в Европе и Японии. Это привело к уменьшению конкурентоспособности американских товаров, а, следовательно, к снижению их импорта в Европу и, наоборот, к росту экспорта европейских и японских товаров в США. В результате в Европе скопилось большое количество так называемых «евродолларов». Эти доллары западноевропейские банки, как правило, вкладывали в американские казначейские бумаги, что привело к росту долга США другим странам и создало громадный дефицит их госбюджета. К тому же часть «евродолларов» была предъявлена в конце 60-х годов XX в. центральными банками ряда европейских стран к прямому размену на золото. Золотой запас США начал уменьшаться. Все это сделало переоценку доллара неизбежной. В результате двух девальваций (понижения золотого содержания) доллара (в 1971 г. и 1973 г.) Бреттонвудская система фактически рухнула.

После официального прекращения обмена доллара США на золото (1971 г.) «фиксированные» курсы валют уступили место «плавающим». Так начался третий этап развития мировой валютной системы,

который был юридически оформлен в соглашении, подписанном в 1976 г. в г. Кингстоне (о. Ямайка).

По условиям этого соглашения валютный курс, как и всякая другая цена, *определяется рыночными силами, т. е. спросом и предложением.*

Размер спроса на инвалюту определяется потребностями данной страны в тех товарах и услугах, которые она импортирует, расходами туристов и разными внешними платежами.

Размеры предложения валюты определяются объемами экспорта страны, полученными ею займами и т. п.

Новая система построена на принципе сочетания *долгосрочной* гибкости валютных курсов и одновременно их *краткосрочной* стабильности (в интересах международной торговли и финансов). Однако, утерев единый стержень, роль которого играл в Бреттонвудской системе американский доллар, представлявший золото, мировая валютная система как бы раздробилась на ряд «фрагментов». Ведущие валюты (американский и канадский доллары, японская иена, британский фунт стерлингов) колеблются в соответствии с меняющимся спросом и предложением. Слаборазвитые страны стараются привязать свою валюту к валюте какой-либо ведущей промышленно развитой страны, чаще всего к американскому доллару. Что касается большинства стран европейского Общего рынка, то они пытаются взаимно укрепить свои валюты.

В Международном валютном фонде в практике международных расчетов стали использоваться особые *международные деньги* – «СДР» («специальные права заимствования»). Это условная денежная единица, которая рассчитывается на основе так называемой «валютной корзины», т. е. набора валют по договоренности (например, «корзина валют» для расчета СДР включает доллар США, марку ФРГ, французский франк, японскую иену и английский фунт стерлингов).

В 1991–1992 гг. были подписаны договоры о формировании экономического и валютного союзов (Маастрихтские соглашения), в результате чего в ЕС созданы единая денежная единица (евро) и единый центр формирования валютной и денежно-кредитной политики – Центральный банк и Европейская система центральных банков.

Любая национальная денежная единица является *валютой*. Она приобретает целый ряд дополнительных функций и характеристик, как только начинает рассматриваться с позиции участника международных экономических отношений и расчетов. Следовательно, валю-

та – это любые платежные документы либо денежные обязательства, выраженные в той или иной национальной денежной единице и используемые в международных расчетах. Обычно речь идет о банкнотах, казначейских билетах, различных видах банковских счетов, а также чеках, векселях, аккредитивах и других платежных средствах.

Валюты условно можно разделить на три группы: свободно конвертируемые; частично конвертируемые; неконвертируемые (замкнутые).

При отсутствии каких-либо законодательных ограничений на совершение валютных сделок по любым видам операций (торговым, неторговым, движению капитала) валюта относится к *свободно конвертируемой (СКВ)*.

Частично конвертируемыми являются валюты тех стран, где существуют количественные ограничения или специальные разрешительные процедуры на обмен валюты по отдельным видам операций или для различных субъектов валютных сделок.

Неконвертируемыми (или замкнутыми) валютами являются национальные денежные единицы тех стран, законодательство которых предусматривает ограничения практически по всем видам операций.

Чем меньше ограничений, тем более «рыночным» является механизм формирования спроса и предложения на валютном рынке. Совокупность всех отношений, возникающих между субъектами валютных сделок, охватывается общим понятием «*валютный рынок*».

При установлении экономических отношений между странами определяется валютный курс.

Соотношение обмена двух денежных единиц или цена одной денежной единицы, выраженная в денежной единице другой страны, называется *валютным курсом*.

Фиксирование курса национальной денежной единицы в иностранной называется *валютной котировкой*. При этом курс национальной денежной единицы может быть установлен в форме как *прямой котировки* (1, 10, 100 ед. иностранной валюты = x ед. национальной валюты), так и *обратной котировки* (1, 10, 100 ед. национальной валюты = x ед. иностранной валюты).

Современные международные валютные отношения нестабильны. Это заставляет многие страны участвовать в координации экономической политики в этой области. Эту координацию на практике осуществляют такие органы, как Международный валютный фонд, Международный банк реконструкции и развития, Европейская валютная система.

Международный валютный фонд (МВФ) – финансовая организация, обладающая статусом специализированного учреждения Организации Объединенных Наций. В его состав входят 188 стран мира. МВФ был организован в 1944 г. Он призван содействовать развитию внешней торговли и международного валютно-финансового сотрудничества, регулировать курсы валют государств – членов МВФ, осуществлять разработку реформ по оздоровлению валютной системы мира.

Международный банк реконструкции и развития (МБРР) – кредитная организация, которая является специализированным учреждением ООН, как и МВФ. В состав МБРР входят 186 государств мира. В уставе МБРР определены основные направления его деятельности: создание благоприятных условий для капитальных вложений в производство, содействие реконструкции и развитию экономики страны – члена МБРР, обеспечение перевода военной промышленности на производство гражданской продукции и т. д.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) создана в 1960 г. для координации экономической и социальной политики 24 государств, его членов. В основном это промышленно развитые страны. Главная задача ОЭСР – предвидеть, как будет развиваться экономическая ситуация в странах-членах, как в этой связи будет меняться ситуация с валютными курсами, платежными балансами и взаимными кредитными отношениями внутри ОЭСР.

Валютный курс зависит от состояния торгового и платежного баланса страны.

Платежный баланс – это документ, отражающий все операции с денежными средствами, которые опосредуют (обслуживают) внешнеэкономические связи страны.

Учет платежей по всем внешнеэкономическим операциям осуществляется по принципу двойной бухгалтерии. Например, деньги, поступающие в страну за счет экспорта, приходятся со знаком «плюс» (т. е. как доход), а деньги, покидающие страну (в уплату за импорт), записываются в платежный баланс со знаком «минус» (т. е. как расход). Разница между доходами и расходами по внешнеэкономическим операциям называется «сальдо платежного баланса». Оно может быть положительным или отрицательным. В последнем случае страна будет иметь «дефицит платежного баланса». Следовательно, такая страна больше денег тратит за рубежом, чем получает извне, т. е. во внешней экономической области живет «не по средствам». Это может отрицательно сказаться на стабильности обменного курса ее национальной валюты.

Платежный баланс состоит из четырех основных разделов:

1. *Торговый баланс* – выручка от экспорта товаров и расходы на импорт продукции. Если экспорт превышает импорт, то торговый баланс считается положительным (или «активным»), а если импорт превышает экспорт, то отрицательным (или «пассивным»).

2. *Баланс услуг* – выручка от предоставления услуг за границей и оплата услуг, полученных из-за пределов страны. Сюда относятся оплата услуг капитала (процентов и дивидендов), покупка населением иностранной валюты перед выездом за границу (эти суммы идут на оплату услуг за рубежом).

3. *Баланс переводов* – все виды безвозмездных поставок товаров, помощи и безвозмездных денежных переводов.

4. *Операции с капиталом* – импорт и экспорт капитала. Таким образом, платежный баланс является главным статистическим документом, отражающим внешнеэкономические операции страны. Его состояние имеет важные последствия для экономики страны. Сильные колебания сальдо по текущим операциям (в ту или другую сторону) нежелательны, ибо резкое увеличение положительного сальдо ведет к быстрому росту денежной массы и тем самым стимулирует инфляцию, а резкое увеличение отрицательного сальдо может вызвать «обвальное» снижение обменного курса и, следовательно, хаос во внешнеэкономических операциях страны. Именно поэтому государство активно регулирует платежный баланс, используя прямой контроль, операции с официальными международными резервами, изменения обменного курса.

11.5. Международная экономическая интеграция

Международная экономическая интеграция – процесс хозяйственного и политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, взаимодействия их экономик на различных уровнях и в различных формах.

На микроуровне этот процесс идет через кооперационное взаимодействие отдельных фирм близлежащих стран.

На межгосударственном уровне интеграция происходит на основе формирования экономических объединений государств и согласования национальных политик.

Развитие межфирменных связей порождает необходимость межгосударственного (а в ряде случаев надгосударственного) регулирования, направленного на обеспечение свободного движения товаров,

услуг, капитала и рабочей силы между странами в рамках данного региона, на согласование и проведение совместной экономической, валютно-финансовой, научно-технической, социальной, внешней и оборонной политики. В результате создаются целостные региональные хозяйственные комплексы с единой валютой, инфраструктурой, общими экономическими задачами, финансовыми фондами, общими наднациональными или межгосударственными органами управления.

Формы экономической интеграции

1. *Зона свободной торговли*, в рамках которой отменяются торговые ограничения между странами-участницами, прежде всего, таможенные пошлины.

2. *Таможенный союз* наряду с функционированием зоны свободной торговли предполагает установление единого внешнеторгового тарифа и проведение единой внешнеторговой политики в отношении третьих стран.

3. *Платежный союз* предполагает взаимную конвертируемость валют и функционирование единой расчетной денежной единицы.

4. *Общий рынок* призван обеспечивать его участникам наряду со свободной взаимной торговлей и единым внешнеторговым тарифом свободу передвижения капитала и рабочей силы, а также согласование экономической политики.

5. *Экономический и валютный союз* – внешняя форма межгосударственной экономической интеграции, которая совмещает все указанные выше формы интеграции с проведением общей экономической и валютно-финансовой политики.

Объективный характер интеграции не означает, что она происходит спонтанно, стихийно, вне рамок управления со стороны государства. Целые группы стран на основе взаимных соглашений объединяются в региональные межгосударственные комплексы и проводят совместную региональную политику в разных странах в общественно-политической и хозяйственной жизни.

Среди многочисленных интеграционных группировок можно выделить: в Западной Европе – *Европейский союз (ЕС)*; в Северной Америке – *Североамериканскую зону свободной торговли (НАФТА)*; в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР) – *Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС)*; в Евразии – *Содружество Независимых Государств (СНГ)*.

Г л а в а XII. ГЛОБАЛЬНЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

В условиях нарастающей взаимозависимости государств экономический и социальный прогресс непосредственно связан с решением глобальных¹ проблем. На исходе XX в. эти проблемы приобрели жизненное значение для судеб всей цивилизации. Рассмотрим наиболее важные экономические аспекты глобальных проблем.

12.1. Сущность, виды глобальных проблем современности и пути их решения

Глобальные проблемы – это комплекс взаимосвязанных социально-экономических, политических явлений и процессов в современном мире, которые имеют планетарный характер, затрагивают жизненные интересы народов всех стран и могут быть решены только путем их совместных действий.

При всем различии глобальные проблемы имеют ряд общих черт, позволяющих объединить их в единое, хотя и внутренне противоречивое, целое.

Во-первых, каждая из этих проблем и все вместе они принципиально важны для судеб человечества. Задержка с их решением грозит гибелью цивилизации или деградацией условий жизни и производительной деятельности на Земле.

Во-вторых, они являются многоплановыми, т. е. характеризуются глубокой связью между собой и взаимозависимостью своих политических, экономических, научно-технических и других аспектов. В общечеловеческих проблемах отражаются углубление и усложнение мирохозяйственных связей и интернационализация других общественных процессов на Земле.

В-третьих, особенность глобальных проблем в том, что они могут быть решены лишь на основе объединения экономических потенциалов, усилий самого широкого альянса социальных сил, неотложных совместных действий всех государств и народов. Если будут найдены совместные пути их решения, то будут обеспечены условия выживания всех народов и дальнейшего поступательного развития цивилизации.

В социально-экономической сфере выделяются следующие виды основных глобальных проблем: демографическая проблема; продо-

¹ Глобальный (от лат. globus – шар) – охватывающий весь Земной шар, всеобщий.

вольственная проблема; проблема ресурсов и сырья; экологическая проблема; проблема конверсии.

Демографическая проблема. Под ней понимается тот комплекс негативных явлений в мировом обществе, которые порождены двумя глобальными демографическими процессами: 1) так называемым «демографическим взрывом» в развивающихся странах; 2) недовоспроизводством населения в развитых странах.

«Демографическим взрывом» называют стремительный рост населения планеты во второй половине XX в. За этот короткий исторический период мировое население более чем удвоилось, увеличившись с 2,5 (1950 г.) до 5,7 (1994 г.) млрд чел. (для сравнения: к началу XX в. на Земле проживали чуть более 1,6 млрд чел.). При этом наибольший прирост населения (> 80 %) приходится на развивающиеся страны Азии, Африки и Латинской Америки. В 2010 г. население Земли составило 7,0 млрд чел.

В результате «демографического взрыва» в мире набирает силу целый ряд негативных процессов: в развивающихся странах идет абсолютное перенаселение. По некоторым оценкам, к 2100 г. там может сосредоточиться до 95 % населения Земли. Бурный рост и концентрация населения препятствуют рациональному хозяйствованию и вызывают серьезные проблемы. В частности, одна из них состоит в том, что растет неравномерность распределения населения мира по отношению к жизненным ресурсам (пахотным землям, водным источникам, полезным ископаемым и т. д.). В этих странах ухудшаются условия жизни людей (безработица, низкое потребление, недостаточность образования и др.).

Недопроизводство населения, напротив, характерно для развитых стран. Оно обусловлено падением рождаемости и вызывает такие отрицательные последствия, как: а) уменьшение численности коренного населения стран; б) старение населения; в) сокращение в его составе доли трудоспособных людей; г) увеличение доли пенсионеров.

Из этой массы проблем вытекает задача регулирования и рационализации демографических процессов. И если в развитых странах важно остановить падение рождаемости, то в развивающихся странах необходимо ограничить высокую рождаемость и сбалансировать рост населения с развитием производства. Чтобы затормозить рождаемость в отсталых странах мира, нужно, прежде всего, повысить общую культуру населения и обеспечить рост его благосостояния, так

как «демографическое поведение» людей определяется уровнем социально-экономического развития общества.

Продовольственная проблема проявляется в острой нехватке пищевых продуктов во многих развивающихся странах; в недоедании и голодании миллионов людей; в несбалансированности и неполноценности их питания. Продовольственная необеспеченность слаборазвитых стран органически вытекает из их экономической отсталости и последствий «демографического взрыва». Дело в том, что в целом современная высокоэффективная индустрия продовольствия способна прокормить все нынешнее население Земли. Однако сосредоточена такая индустрия в развитых странах, где население стабильно. В странах же развивающихся и производство малопродуктивно, и перенаселенность угрожающе увеличивается. В результате одна часть человечества озабочена перепроизводством продуктов и проблемами ожирения, а другая страдает от недоедания и голода. Следовательно, основные пути решения продовольственной проблемы состоят в следующем: а) развитии и повышении эффективности производства продовольствия в слаборазвитых странах; б) улучшении распределения продовольствия среди населения; в) помощи мирового сообщества отсталым странам в решении этих задач.

Нужна взаимосвязанная система мероприятий в социально-экономической и научно-технических областях, новый мировой экономический порядок, гарантирующий реальную помощь развивающимся странам в решении социально-экономических проблем.

Суть проблемы ресурсов и сырья состоит в том, что человечество больше не может до бесконечности и все более возрастающими темпами увеличивать объемы отнимаемых у природы ресурсов. Почему? Во-первых, многие из них невозобновляемые и не столь уж далеки от исчерпания. К примеру, ископаемого топлива (нефть, уголь, газ) при нынешних темпах энергопотребления может хватить лишь лет на 150–170. Во-вторых, из недр ежегодно извлекаются около 100 млрд тонн горных пород, что наносит огромный ущерб окружающей среде.

Понятно, что человечество не может существовать без обеспечения себя энергией и сырьем и без определенного экономического роста. Однако необходимо принципиально изменить модель экономического роста: перенести акцент с бесконечного наращивания объемов ресурсов на всемерную рационализацию их производства и потребления. В результате повышение жизненного уровня людей будет

достигаться с относительно меньшими затратами ресурсов. Конкретными путями такой рационализации могут быть снижение энерго- и материалоемкости производства; замена в энергетике нефти и угля менее «грязным» газом; развитие нетрадиционной энергетике – солнечной, ветровой, морских приливов, атомной, геотермальной (использующей внутреннее тепло Земли – пар и горячую воду) и в перспективе – распространение практически неисчерпаемой и экологически чистой энергии термоядерного синтеза.

12.2. Экологическая проблема и способы ее решения

Экологическая проблема (от греч. *oikos* – дом, жилище, местопребывание и *logos* – учение) – проблема, возникшая и развивающаяся параллельно процессу цивилизации из-за интенсивного воздействия людей на окружающую среду. Результатом такого воздействия стало, во-первых, изменение в худшую сторону естественно-природных условий обитания людей, их загрязнение или даже уничтожение. За последние 300 лет в атмосфере Земли удвоилось количество метана. Прирост его продолжается на 1–1,5 % ежегодно. Сокращение лесов привело к увеличению в атмосфере углекислого газа на 25 %. За истекшее столетие на 10 % увеличилось содержание в ней закиси азота, а за последние 40 лет содержание в атмосфере озона, напротив, уменьшилось на 3 % из-за стремительного поступления в нее фреонов. Во-вторых, изменившаяся природа, в свою очередь, оказывает серьезное негативное влияние на развитие как отдельного человека, так и общества в целом. К примеру, Япония, затрачивающая на экологию 5–6 % своего ВВП, удерживает 1-е место в мире по продолжительности жизни, тогда как страны СНГ, где сложилась крайне неблагоприятная экологическая ситуация, занимают 50-е место среди 154 стран.

В целях экономической оценки ущерба, наносимого человеком окружающей среде, экологические проблемы подразделяют на два уровня. *Первый уровень – локальные проблемы*, к которым относят загрязнение воздушного бассейна в городах, загрязнение рек и озер, шумовое загрязнение, опустынивание или заболочивание земель, загрязнение почвы и воды ядохимикатами и нефтепродуктами, электромагнитные излучения, возникновение очагов эпидемий опасных болезней в местах чрезвычайного перенаселения.

Накопление экологических проблем локального характера неизбежно привело к возникновению экологических проблем *второго (или глобального) уровня*. Это загрязнение всего Мирового океана,

истощение минеральных ресурсов планеты, значительное уменьшение толщины озонового слоя вокруг Земли, появление в нем «озоновых дыр», исчезновение многих видов флоры и фауны, потепление климата как следствие «парникового эффекта», возникновение межнациональных зон бедствия типа Чернобыльской. Независимо от уровня экологических проблем их значимость определяется тем, что антропогенные изменения окружающей природной среды, достигая определенного уровня, приобретают необратимый характер (когда природная среда теряет способность к саморегулированию), что, в свою очередь, в корне изменяет естественные условия существования и воспроизводства самого человека. При оценке угрозы существованию природы и общества в данном случае используют категории «экологический кризис» и «экологическая катастрофа».

Экологический кризис представляет собой высшую критическую степень потенциальной экологической опасности. Экологической катастрофой именуют неблагоприятные экологические последствия антропогенного или природного происхождения, приводящие к массовой гибели людей или живых организмов в отдельном регионе или в масштабах всей Земли. Чтобы не допустить углубления экологического кризиса, перерастания его в экологическую катастрофу планетарного масштаба, необходимо знать причины, их порождающие. На базе этого знания следует вырабатывать и реализовывать меры по решению экологических проблем локального и глобального уровня.

В основе экологического кризиса, охватившего многие регионы и государства Земли, находится целый комплекс причин: исторических, мировоззренческих, социальных, экономических и военных. Раскрывая экономический аспект экологической проблемы, следует отметить, что в процессе хозяйственной деятельности человека в основном преобладало потребительское отношение к природе и ее ресурсам, господствовала идеология покорения природы. Но основной причиной нарастания экологических проблем явилось промышленное развитие. Особенно быстрыми темпами оно стало осуществляться после второй мировой войны. Наряду с положительными последствиями (повышение уровня потребления широких слоев населения и разрешения на этой основе некогда острых социальных конфликтов в индустриально развитых странах Запада, достижение выдающихся результатов в научно-технической сфере и т. д.) промышленное развитие, особенно экстенсивного типа, пришло в острое противоречие с

возможностями природы обеспечить потребность общества в необходимых ресурсах и утилизировать возникающие отходы.

На протяжении XX в. при удвоении численности населения и постоянном росте его потребностей объем мирового производства вырос в 16 раз. В 80-х годах XX в. ежегодное потребление сырьевых ресурсов составляло около трех тонн на одного человека, а за последнюю четверть века было переработано ресурсов больше, чем за предшествующую историю человечества. При этом рационально использованы всего 2–3 % от переработанного, а остальное ушло в отходы. Сегодня техническая сфера за год создает до двух тысяч неизвестных природе органических и неорганических соединений, ведущих к деградации растительного и животного мира.

Есть все основания утверждать, что человечество приобрело не только проблемы в области экологии, но и опыт их решения. Среди большого разнообразия направлений решения экологических проблем выделяют два условия.

На *национальном уровне* эти направления включают в себя контроль над приростом населения; совершенствование природоохранного законодательства; совершенствование технологий; ограничение экологически «грязных» производств; поддержку научных разработок экологического характера; экологическое просвещение; запрет на продажу экологически вредных товаров; увеличение инвестиций в экологию; ограничение экспорта сырья в другие страны; разработку экономического и правового механизма природопользования и охраны окружающей среды.

На *общемировом уровне* необходимы: создание международных организаций по защите окружающей среды; осуществление совместных экологических проектов и научных разработок; введение общемировых экологических стандартов и ограничений; использование альтернативных источников энергии; оказание помощи развивающимся странам (финансовой, технологической и т. д.).

Но невозможно также остановить процесс взаимодействия человека с природой и ее преобразование для хозяйственных нужд. На стыке экологии и экономики возникла и развивается система знания, именуемая экономической экологией, которая изучает экономику природопользования, экологическое планирование, разрабатывает механизмы согласования интересов отдельных хозяйствующих субъектов с интересами общества в целом. Исходный пункт разработок

этой науки: любое предприятие является элементом экосистемы. Оно должно «вписываться» в критерии оптимального функционирования всей экосистемы, и только в этих рамках возможен выбор и реализация вариантов решения производственно-экономических задач. Минимизация отрицательных экстерналий (так в рыночной экономике называют эффект загрязнения субъектами хозяйства окружающей среды, возложения собственных издержек производства на сторону, не участвующую в производственном процессе) возможна путем осуществления добровольных переговоров между заинтересованными сторонами о компенсации ущерба.

Однако главная роль в обеспечении бесперебойной работы механизма по защите экосистемы от загрязнения принадлежит государству. Эта роль реализуется как мерами административно-распорядительного характера (запрет или разрешение производственной деятельности; применение штрафных санкций; организация рынка лицензий на сброс отходов в окружающую среду и т. д.), так и косвенными, экономическими способами, путем дополнительного налогообложения производителей, виновных в возникновении отрицательных внешних эффектов.

Библиографический список

1. Агеев В. М. Экономическая теория : учебник. – М. : Дашков и К, 2013.
2. Журавлева Г. П., Громько В. В., Забелина М. И. Экономическая теория. Микроэкономика : учебник. Т. 1, 2. – М. : Дашков и К, 2012.
3. Купрещенко Н. П. Экономическая теория : курс лекций. – М. : АЭБ МВД России, 2006.
4. Липсиц И. В. Экономика : учебник. – М. : КНОРУС, 2012.
5. Ломакин В. К. Мировая экономика : учебник. – 4-е изд. – М. : ЮНИТИ, 2011.
6. Международные экономические отношения : учебник / под ред. В. Е. Рыбалкина. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010.
7. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник / под ред. А. С. Булатова, Н. Н. Ливенцева. – М. : ИНФРА-М, 2012.
8. Николаева И. П. Экономическая теория : учебник. – М. : Дашков и К, 2013.
9. Экономическая теория : учебник / под ред. И. П. Николаевой. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2013.
10. Экономическая теория : учебник для вузов / под ред. А. Г. Грязновой. – 4-е изд. – М. : КНОРУС, 2012.
11. Экономическая теория : учебник / под ред. Н. Д. Эриашвили. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2014.
12. Экономика : учебник / под ред. А. С. Булатова. – 5-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2012.

Купрещенко Николай Пиманович,
доктор экономических наук, профессор;

Федотова Елена Алексеевна,
кандидат экономических наук

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Учебное пособие

Редактор *Валухова Т. А.*
Корректор *Степанова А. А.*
Компьютерная верстка *Тарасовой Е. В., Бариновой Е. А.*
Оригинал-макет *Бариновой Е. А.*

Подписано в печать 21.04.2015 Формат 60×84 1/16 Тираж 80 экз.

Заказ № 455

Цена договорная

Объем 9,4 уч.-изд. л.

10,75 усл. печ. л.

Московский университет МВД России имени В.Я. Кикотя
117997, г. Москва, ул. Академика Волгина, д. 12