

МИНИСТЕРСТВО ВНУТРЕННИХ ДЕЛ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ВОЛГОГРАДСКАЯ АКАДЕМИЯ

В. В. Гордиенко

# Экономика

Учебник



Волгоград  
ВА МВД России  
2020

УДК 33(075.8)  
ББК 65я73  
Г 68

Одобрено  
редакционно-издательским советом  
Волгоградской академии МВД России

**Гордиенко, В. В.**

Г 68 Экономика : учебник / В. В. Гордиенко. – Волгоград : ВА МВД России, 2020. – 388 с.

ISBN 978-5-7899-1208-9

Учебник подготовлен в соответствии с требованиями государственного образовательного стандарта и отличается интегральным подходом к решению учебных задач для получения обучающимися прочных знаний по дисциплине «Экономика».

Значительное место занимает анализ поведения экономических агентов в условиях рыночной экономики, законов функционирования экономики на макро- и микроэкономическом уровнях, взаимодействия субъектов рынка, роли государства в экономике и экономических отношений в системе мирового хозяйства.

Знание основных законов и категорий, определяющих поведение участников экономических отношений, необходимо сотрудникам органов внутренних дел для совершенствования законодательства и борьбы с теневыми, криминальными явлениями в сфере экономики.

Издание предназначено курсантам и слушателям образовательных организаций системы МВД России.

**УДК 33(075.8)**  
**ББК 65я73**

**Рецензенты:** профессор кафедры экономической безопасности Рязанского филиала Московского университета МВД России имени В. Я. Кикотя кандидат экономических наук, доцент *С. А. Коноваленко*; преподаватель кафедры гражданско-правовых и экономических дисциплин Орловского юридического института МВД России имени В. В. Лукьянова кандидат экономических наук *А. А. Коробов*; заместитель начальника отдела № 5 УЭБ и ПК ГУ МВД России по Волгоградской области *Е. В. Евстифеев*.

ISBN 978-5-7899-1208-9

© Гордиенко В. В., 2020  
© Волгоградская академия МВД России, 2020

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>Введение</b> .....	7
<b>Глава 1. Введение в экономику. Предмет и метод экономической теории</b> .....	8
§ 1. Человек, общество, экономика .....	8
§ 2. Предмет экономической теории .....	14
§ 3. Метод экономической теории .....	16
§ 4. Экономические принципы и их значение .....	23
<b>Глава 2. Основы рыночного хозяйства и его структура</b> .....	41
§ 1. Понятие рынка. Экономический кругооборот на основе рынка .....	41
§ 2. Модели рынка: конкуренция и монополия. Антимонопольная политика.....	45
§ 3. Инфраструктура рынка, его преимущества и недостатки.....	49
§ 4. Классификация структур рынка .....	51
§ 5. Типы экономических систем .....	52
<b>Глава 3. Предпринимательская деятельность и ее формы</b> .....	58
§ 1. Содержание предпринимательской деятельности .....	58
§ 2. Типология и сферы предпринимательской деятельности .....	61
§ 3. Организационно-правовые формы предпринимательства .....	63
§ 4. Бизнес-планирование как инструмент предпринимательства .....	70
§ 5. Теневая экономика: понятие, структура, социально-экономические последствия.....	78
<b>Глава 4. Ценообразование в рыночной экономике</b> .....	91
§ 1. Спрос на товары и услуги .....	91
§ 2. Эластичность спроса.....	96
§ 3. Предложение товаров и услуг .....	105
§ 4. Рыночное равновесие.....	109

## **Глава 5. Факторы производства.**

<b>Издержки производства и прибыль</b> .....	115
§ 1. Основные факторы производства .....	115
§ 2. Издержки производства и их виды .....	122
§ 3. Прибыль: понятие, источники, формы и функции .....	132

## **Глава 6. Рынки ресурсов и доходы их владельцев.**

<b>Доходы в рыночной экономике</b> .....	140
§ 1. Механизм ценообразования на рынках факторов производства .....	140
§ 2. Рынок труда и заработная плата .....	147
§ 3. Рынок капитала и процент .....	151
§ 4. Рынок природных ресурсов и рента .....	157
§ 5. Прибыль как факторный подход .....	160
§ 6. Рыночный механизм формирования доходов .....	163

## **Глава 7. Система национальных счетов и макроэкономические показатели.**

<b>Макроэкономическое равновесие</b> .....	172
§ 1. Введение в макроэкономику .....	172
§ 2. Валовой национальный продукт: состав и методы измерения .....	178
§ 3. Система национальных счетов .....	183
§ 4. Механизм макроэкономического равновесия .....	189

## **Глава 8. Макроэкономическая динамика: экономический цикл, структурные изменения**

<b>в экономике и экономический рост</b> .....	205
§ 1. Макроэкономические колебания и их виды .....	205
§ 2. Взаимосвязь выпуска продукции и расходов .....	212
§ 3. Альтернативные модели объяснения макроэкономических колебаний .....	222
§ 4. Безработица: причины, виды, социально-экономические последствия .....	225

<b>Глава 9. Закономерности денежного обращения и инфляция</b> .....	231
§ 1. Происхождение, сущность и функции денег .....	231
§ 2. Количество денег в обращении .....	233
§ 3. Сущность, принципы и формы проявления инфляции.....	240
§ 4. Проблемы экономических измерений при инфляции.....	246
§ 5. Инфляционное перераспределение доходов .....	249
<b>Глава 10. Кредитно-банковская система</b> .....	253
§ 1. Кредитные отношения: сущность, формы проявления, принципы .....	253
§ 2. Кредитные институты: структура и функционирование .....	259
§ 3. Цели и инструменты кредитно-денежной политики .....	270
<b>Глава 11. Финансы и бюджет. Налоговая политика</b> .....	279
§ 1. Финансы и их функции.....	279
§ 2. Финансовый рынок, его структура и роль в экономике.....	282
§ 3. Финансы предприятий и государственные финансы.....	286
§ 4. Финансовая политика государства на современном этапе развития экономики.....	301
<b>Глава 12. Роль государства и экономической политики в современной экономике</b> .....	311
§ 1. Основные принципы построения модели государства с рыночной экономикой.....	311
§ 2. Создание государством институтов, регулирующих рыночные отношения.....	316
§ 3. Недостатки или провалы рынка и их исправление государством .....	326
§ 4. Недостатки государства и теория общественного выбора .....	331
§ 5. Формы и масштабы государственного участия в экономике.....	336

<b>Глава 13. Экономические отношения в системе мирового хозяйства</b> .....	339
§ 1. Общая характеристика мирового хозяйства и международного рынка .....	339
§ 2. Теории международной торговли.....	343
§ 3. Международное движение капиталов .....	356
§ 4. Платежный баланс, его статьи и их характеристики .....	363
<b>Приложение. Потребительский выбор</b> .....	373
<b>Список принятых сокращений</b> .....	383
<b>Библиографический список</b> .....	384

## **ВВЕДЕНИЕ**

Изучение дисциплины «Экономика» – составная часть подготовки высококвалифицированных специалистов органов внутренних дел. Учебный курс носит как методологический, так и прикладной характер и является обязательным для курсантов и слушателей всех специальностей и форм обучения.

Представленный материал содержит основные концептуальные положения экономической теории. Включенные в учебник темы охватывают практически весь диапазон современной тематики по данному курсу и отражают достижения мировой и отечественной экономической науки с позиций различных школ и направлений.

Главной задачей учебника является формирование у курсантов и слушателей образовательных организаций системы МВД России целостного представления об экономических системах, законах и механизмах их функционирования, а также оказание помощи в овладении основными методами экономического анализа.

Другая важная задача издания – это развитие у курсантов и слушателей способности объективно оценивать происходящие в экономике процессы, действия органов законодательной и исполнительной власти по принятию экономических решений, а также формирование у обучаемых современного экономического мышления.

Для закрепления изученного материала в учебник включены вопросы и задачи для каждой рассматриваемой темы.

# ГЛАВА 1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ. ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

## § 1. Человек, общество, экономика

Человек не только природное, но и социальное существо; он продукт и субъект общественной трудовой деятельности. Вне общества и разнообразных связей с другими людьми отдельный индивид существовать не может, так как не обеспечит себя всем необходимым самостоятельно, не объединяясь с другими индивидами для совместной деятельности и обмена ее результатами.

Следовательно, общество, чтобы существовать и развиваться, должно удовлетворять и потребности отдельных своих членов, и возникающие в силу их объединения совместные потребности.

В научной литературе можно встретить различные определения понятия «потребность». Наибольшее распространение получил взгляд на потребность как на нужду или недостаток чего-либо необходимого для поддержания жизнедеятельности и развития личности и общества в целом. Подобный подход к определению сущности понятия «потребность» не может быть признан удовлетворительным по ряду причин. Во-первых, можно заключить, что потребность – недостаток «чего-либо». Например, если нужда в хлебе не удовлетворена, то существует потребность в нем, а если удовлетворена полностью, то потребности в нем нет. Однако возможность подобного толкования потребности не отражает всей сущности данного понятия. Во-вторых, в упомянутом определении сущность потребности сводится к объективно необходимым условиям жизни людей (их жизнедеятельности). При таком подходе неоправданно сужается рассматриваемое понятие, игнорируется субъект потребностей, который также изменяется по определенным законам.

Формирование потребности происходит через развитие условий жизни, но отсюда не следует, что условия жизнедеятельности тождественны потребностям. Реально существующая потребность предполагает наличие как своего субъекта (индивид, коллектив, общество), так и объекта (общественные условия жизни) и формируется в результате

их взаимодействия. Так как субъектами потребностей являются индивиды и их ассоциации, постоянно существует объективная необходимость в определенных условиях воспроизводства их жизнедеятельности, которые следует создать. Эта объективная необходимость отражается в сознании субъектов сквозь призму собственной индивидуальности, уникальности и принимает идеальную форму.

Потребность всегда персонифицируется, нет потребностей вообще, а есть потребности определенных субъектов. Поэтому объективно обусловленные по происхождению потребности всегда проявляются у конкретного лица или группы лиц в определенных границах, в субъективной форме – как осознанные ими.

Таким образом, потребность – комплексное явление объективной общественной жизни и общественного сознания. В общесоциологическом смысле потребность – это осознанная субъектом объективная необходимость общественных условий воспроизводства его жизнедеятельности.

Потребности многообразны, развиваются как само общество и классифицируются по различным основаниям.

Средства удовлетворения потребностей – это различные блага. Одни из них имеются практически в неограниченном количестве и даны самой природой (например, воздух), а количество других ограничено. Это, как правило, результаты человеческого труда. Они называются экономическими благами, а удовлетворяемые ими потребности – экономическими потребностями. В рамках экономической теории изучаются именно эти потребности.

### **Классификация потребностей:**

1) по целевой функции – отражение того, каким сторонам жизнедеятельности индивида и общества служит их удовлетворение: физические, духовные и особые социальные потребности (например, потребность в участии в тех или иных ассоциациях по интересам: профсоюзах, обществах защиты прав потребителей и т. п.);

2) степени настоятельности – первичные и вторичные. К первым относят потребности, удовлетворяющие жизненно важные потребности человека (пища, одежда и др.); ко вторым – все остальные (например, потребность в досуге: кино, театр, спорт и т. д.). Характерной чертой первичных потребностей является их взаимная незаменимость (одежду нельзя заменить пищей, а последнюю – жильем), а вторичных – возможность взаимозаменяемости (посещение

кинотеатра может быть заменено посещением футбольного матча, а посещение последнего – просмотром программы телевидения и т. п.);

3) степени насыщения – потребности, которые на данный момент: а) полностью удовлетворяются; б) удовлетворяются в более или менее массовом масштабе, но еще не полностью; в) только что возникли и их удовлетворение только началось.

Состав потребностей индивида и общества в целом в процессе исторического развития расширяется и видоизменяется. Круг необходимых потребностей увеличивается в результате перехода в эту категорию части потребностей, ранее относившихся к вторичным. Обогащаются духовные потребности, и возрастает их удельный вес в общей массе потребностей.

Блага как средства удовлетворения потребностей создаются многообразной деятельностью людей путем взаимодействия с природой.

Основу всех форм человеческой деятельности составляет производство, прежде всего производство материальных благ, или материальное производство, представляющее собой процесс труда как взаимодействие людей с природой и совокупность отношений, в которые они при этом вступают между собой.

Процесс труда включает в себя: сам труд, предмет труда и средства труда.

Сам труд – это целесообразная деятельность людей, в процессе которой создаются блага, необходимые для удовлетворения многообразных потребностей, путем приспособления и видоизменения предметов природы.

В процессе труда общественный человек преобразует не только вещества природы, но и, в историческом плане, себя самого: развивается его способность к труду, накапливаются и обогащаются знания о природных силах и предметах, совершенствуются опыт, умения и навыки.

Предмет труда – это вещество природы, на которое воздействует человек в процессе труда.

Среди предметов труда необходимо различать данные непосредственно природой и уже подвергавшиеся воздействию человеческого труда (сырье или сырые материалы). Например, нефть, добываемая из скважины, изымается человеком непосредственно из природной среды. Эта же нефть, поступившая на нефтепере-

рабатывающий завод, становится для его работников сырьем, так как уже была подвергнута воздействию человеческого труда.

В процессе труда человек целесообразно воздействует на предметы труда с помощью созданных им же из веществ природы средств труда, использует их разнообразные природные свойства (механические, физические, химические). Среди средств труда необходимо в первую очередь выделить орудия труда – такие средства труда, которые человек помещает между собой и предметом труда для непосредственного на него воздействия. Кроме этого, средства труда представлены всеми другими материальными условиями общественного труда: землей как всеобщим условием труда, производственными зданиями, транспортными магистралями, портами и т. д. Средства труда обычно называют техникой.

Средства труда и предметы труда составляют средства производства, а последние в совокупности с рабочей силой – производительные силы общества.

Рабочая сила есть совокупность физических и духовных способностей человека к труду.

Предметы труда, средства труда и рабочая сила, взятые сами по себе, являются производительными силами лишь потенциально. Действительными производительными силами они становятся лишь тогда, когда соединяются.

Более или менее развитое производство осуществляется в условиях общественного разделения труда. Последнее представляет собой органическую совокупность сосуществующих различных видов конкретного труда, каждый из которых – частица общественного труда и персонификация этих видов труда.

Экономическими формами существования производительных сил являются предприятия, отрасли производства (как совокупность предприятий), сферы производства (как совокупность отраслей).

Как сказано выше, конечная цель любого производства – удовлетворение потребностей отдельных индивидов и общества в целом. Между непосредственным производством и потреблением существует определенная связь, но прежде чем потреблять произведенное, необходимо определить долю каждого субъекта в произведенном продукте. Следовательно, возникает связь между производством и распределением. Однако в результате общественного разделения труда коллективы людей, занятые в первичных хозяйственных

звеньях, производят отдельные блага, поэтому для удовлетворения своих разнообразных потребностей нуждаются в продуктах других производителей так же, как последние в их продуктах. Отсюда объективным условием удовлетворения потребностей является обмен продуктами между представителями различных видов конкретного труда, т. е. связь между производством и обменом.

Таким образом, можно выделить четыре последовательные фазы движения продукта: производство, распределение, обмен и потребление. Единство этих фаз и есть общественное производство, взятое в целом.

По поводу непосредственного производства, распределения, обмена и потребления люди вступают между собой в определенные отношения, обусловленные, с одной стороны, технико-технологическим состоянием производства, а с другой – господствующей формой собственности.

Взаимосвязь непосредственного производства с другими фазами производства, взятого в целом, имеет свои особенности.

Распределение выступает как явление двоякого рода: во-первых, это распределение средств производства и людей по различным видам производства; во-вторых, это распределение потребительских благ.

Обмен также существует в различных видах. Во-первых, в виде непосредственного обмена деятельностью и способностями. Обмен такого рода осуществляется в непосредственном процессе производства, относится к нему и является его сущностным моментом. Во-вторых, обмен выступает в виде обмена деятельностью, опосредованного обменом продуктами труда. Здесь следует различать обмен средствами производства и обмен потребительскими благами, так как они имеют различную цель.

Движение произведенного общественного продукта завершается его потреблением. Непосредственное производство и потребление представляют собой неразрывные стороны, или фазы, единого воспроизводственного процесса. Его исходный и конечный пункты и взаимоисключают, и взаимопредполагают друг друга: производство создает потребление, но и потребление создает производство; без производства невозможно потребление, а без потребления, в свою очередь, не может существовать производство, потому что без потребления оно бессмысленно.

Вместе с тем во взаимодействии производства и потребления ведущая роль принадлежит производству, так как потреблять инди-

вид и общество, какие бы новые потребности у них не возникали, могут лишь то, что способно предоставить в их распоряжение производство на данной ступени его развития.

Как отмечено выше, в процессе производства, взятого в целом, в различных его стадиях (сферах), люди вступают в определенные отношения между собой, причем эти отношения выводились как отношения простого процесса труда, лишь как результат соединения (взаимодействия) его моментов: рабочей силы, средств труда и предметов труда. Подобные отношения могут быть названы организационно-экономическими или технико-экономическими. Они обуславливаются исторически определенным способом соединения факторов производства в систему функционирующих производительных сил – организацию производства. Однако наряду с ними между людьми в производстве, взятом в целом, складываются и отношения другого рода – социально-экономические или производственные отношения.

Основу производственных отношений составляют отношения собственности, т. е. отношения между людьми, соответствующие их отношению к средствам производства и его результатам, как к своим или как к чужим. Отношения собственности проявляются во всех производственных отношениях, присущих непосредственному производству, распределению, обмену и потреблению, или, что одно и то же, экономическим содержанием отношений собственности является система производственных отношений.

Важно различать производственные отношения как экономическое содержание собственности и юридические отношения.

Производственные отношения – это объективные, материальные отношения между людьми, обусловленные прежде всего уровнем и характером развития производительных сил.

Юридические отношения, если речь идет об экономической сфере жизни общества, выражают отношения человека к вещи или отношение человека с другим человеком через вещь (человек – вещь; человек – вещь – человек). Они представляют собой не объективно обусловленное, а волевое отношение, зависящее от уровня юридического сознания, и регулируются сложившимися традициями или юридическими законами, которые по отдельности или в своей совокупности призваны регулировать пользование, владение и распоряжение имуществом.

Субъектов, вступающих в производственные отношения по поводу непосредственного производства, распределения, обмена и потребления, в экономической теории принято называть экономическими агентами.

Экономическими агентами являются индивиды (домохозяйства), предприятия или фирмы, государство как представитель интересов общества. В качестве экономических агентов выступают некоторые ассоциации индивидов (например, профсоюзы, общества защиты прав потребителей, союзы предпринимателей). Связь между экономическими агентами осуществляется, как следует из рассмотрения процесса производства, посредством движения экономических благ во всех его фазах.

Целью экономических агентов, при всех возможных индивидуальных отклонениях, является получение максимума экономических благ при возможно меньших затратах, или максимизация первых и минимизация вторых.

Экономическим агентам присуще рациональное поведение.

Ограниченность ресурсов – проблема выбора, которая осложняется многовариантностью решений и не всегда рациональными действиями экономических субъектов.

Экономическая наука может решить эту проблему в принципе, предполагая рациональное поведение экономических агентов. Для этого вводится понятие «производственные возможности» (возможности общества по производству экономических благ при полном и эффективном использовании всех ресурсов).

## **§ 2. Предмет экономической теории**

Общественное производство, или экономика, представляет собой сложную систему различных отношений (людей – к природе, между собой), соотношение различных факторов производства и т. д. При этом указанные отношения изменчивы во времени и пространстве, они видоизменяются и усложняются в историческом плане, существенно отличаются в экономиках различных стран на одном и том же историческом отрезке времени.

Специфика экономики как особой сферы жизнедеятельности людей предопределяет и предмет изучающей ее науки.

***Экономическая теория, как и любая экономическая наука, призвана вырабатывать и теоретически систематизировать знания о действительности.*** Ее непосредственной целью является описание, объяснение и предсказание процессов и явлений экономической действительности.

Экономическая наука относится к группе социальных наук, которые отражают взаимосвязь отдельных элементов внутренней структуры и социальной жизнедеятельности общества. Она имеет ряд существенных отличий от естественных наук. Во-первых, естественные науки изучают объективные предметы, процессы и явления природы, не опосредованные волей и сознанием человека. Во-вторых, система отношений, присущих экономике, непосредственно связана с интересами отдельных индивидов, их различных групп и классов, поэтому экономическая наука не может быть социально нейтральной, она должна при анализе действительности учитывать эти разнородные, порой противоречивые интересы.

Среди других социальных наук экономическая теория отличается своим предметом. По поводу его определения существуют различные точки зрения. Это объясняется, с одной стороны, тем, что экономическая теория развивалась, углубляла свои знания об экономике, а с другой – тем, что экономика представляет собой сложнейшую развивающуюся систему.

Люди всегда осуществляли производство необходимых им благ. Следовательно, всегда существовала экономика, но экономическая теория как наука возникла лишь на определенной ступени развития экономики, представленной капитализмом. Это не означает, что у людей не было экономических воззрений до этого этапа. Они были, но составляли лишь предысторию экономической теории как науки.

Еще в древние времена ученые анализировали проблемы, связанные с натуральным хозяйством, частной собственностью, а позднее – с зарождающимися товаро-денежными отношениями. В римском праве полное и глубокое отражение нашли вопросы частной собственности.

Наличие многих экономических школ и направлений экономической системы не должно создавать впечатление «неразберихи», царящей в экономической теории. Экономика представляет собой архаичное явление, в ней переплетаются различные виды, слои, сферы отношений общества с природой и членов общества между

собой, поэтому нет ничего противоестественного в том, что те или иные школы и направления экономической мысли выбирают предметом исследования эти отдельные виды, слои, сферы отношений. Важно, чтобы при этом сохранился взгляд на экономику как единое целое, а те или иные аспекты исследования не выдавались за единственно возможные и правильные. Между различными школами и направлениями экономической мысли идет борьба за утверждение «своих» основных положений и выводов, но в процессе этой борьбы должно сохраняться и обогащаться все ценное, позитивное, присутствующее каждой школе и направлению.

Существует множество определений предмета экономической науки, в т. ч. и современного преобладающего ее вида – «экономикс». Дать определение предмета экономической теории, которое удовлетворяло бы различные школы и направления экономической мысли, невозможно. Однако экономическая наука представлена не только экономикс, но и классической буржуазной политической экономией, марксистским экономическим учением и другими течениями экономической мысли, поэтому в рамках данного учебника может быть предложено следующее определение.

**Общая экономическая теория** – это гуманитарная общественная наука, имеющая предметом своего изучения производственные отношения индивидов, групп, классов во взаимосвязи с производительными силами, поведение людей и их групп в производстве, распределении, обмене и потреблении материальных благ в целях удовлетворения своих потребностей при ограниченных ресурсах.

### § 3. Метод экономической теории

Как особая отрасль науки экономическая теория имеет свой **метод исследования**, представляющий собой совокупность приемов или операций практического либо теоретического освоения действительности, подчиненных решению конкретной задачи.

Различие между методом и теорией носит функциональный характер. Любая теория может выполнять функцию метода при создании других теорий в данной или другой областях знания, иными словами, являясь результатом предыдущего исследования, метод

становится исходным пунктом и условием дальнейших исследований. Например, открытие К. Марксом двойственного характера труда стало основанием научного решения проблемы стоимости, а учение (теория) о последней – объяснением ее конкретных форм<sup>1</sup>.

Метод исследования той или иной науки обычно возникает на базе определенной методологии – учения о принципах построения, формах и способах познавательной деятельности, направленного на внутренние механизмы, логику движения и организацию знания. Придавая принципиальное значение методологии, надо в то же время подчеркнуть, что многообразие методов науки в сочетании с творческой природой научного явления делает практически невозможным построение единой теории научных методов в строгом смысле слова, т. е. теории, которая давала бы полное и систематическое описание всех существующих и возможных методов.

История развития экономической мысли, ее современное состояние позволяет выделить *ряд применявшихся и применяющихся методов экономических исследований*:

- *формально-логические*;
- *диалектико-материалистические*;
- *экономическое моделирование*;
- *эксперименты*.

Формальной логике соответствует ряд других, более конкретных, методов и приемов познания объективной действительности: анализ, синтез, индукция, дедукция и т. д.

**Анализ** – это метод научного исследования путем разложения предмета (явления) на составные части или мысленного расчленения его путем логической абстракции.

**Синтез** – метод изучения предмета в его целостности, единстве и взаимосвязи его частей.

**Индукция** представляет собой логический метод, основанный на умозаключении от частных, единичных случаев к общему выводу, от отдельных фактов к обобщениям. Индукция необходимо сочетается с **дедукцией** – умозаключением от общего к частному или другим общим выводом.

---

<sup>1</sup> См.: Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Том первый. Книга I: Процесс производства капитала. М.: АРДИС, 2013. URL: [audbook.ru](http://audbook.ru) (дата обращения: 27.06.2019).

Одним из важных методов формальной логики является *аналогия* – такое индуктивное умозаключение, в котором из сходства двух объектов в одних признаках делается вывод о сходстве этих объектов и в других признаках. Вывод, получаемый посредством аналогии, есть только проблематичное суждение, не доказательство, а вероятный вывод.

Законы, методы, приемы формальной логики могут стать важным инструментом познания лишь тогда, когда они применяются в рамках материальной диалектики, знаменующей качественно новый этап познания объективной реальности, в т. ч. и экономике.

*Материалистическая диалектика есть наука о наиболее общих законах движения и развития природы, общества и познания.* Материалистическая диалектика выводит определенные категории, опирается на присущие ей законы и применяет специфические методы.

Категориями материалистической диалектики являются:

– материя и основные формы ее существования: движение, пространство, время;

– количество и качество, связанная с ними мера;

– внешнее и внутреннее;

– сущность и явление;

– часть и целое;

– причинность, действие и взаимодействие;

– возможность и действительность;

– форма и содержание;

– единичное, особенное и общее;

– необходимость и случайность.

Основные законы материалистической диалектики: единство и борьба противоположностей; переход количественных изменений в качественные; закон отрицания отрицания.

Основополагающие методы материалистической диалектики: восхождение от абстрактного к конкретному, единство исторического и логического.

Закон единства и борьбы противоположностей выражает «ядро» диалектики потому, что он указывает на источник всеобщего движения и развития. Его суть состоит в том, что процесс развития – это процесс возникновения внутри любого объекта объективного мира противоположных моментов, их взаимодействия, взаимопро-

никновения, взаимоперехода друг в друга (борьбы между ними). Само выражение «борьба противоположностей» следует понимать в том смысле, что всякий объект реального мира заключает в себе внутреннее противоречие, которое непрерывно как разрешается, так и воспроизводится, и что только через полное разрешение этих противоречий объекта возможно прогрессивное преобладание его и переход к высшей форме.

Согласно закону перехода количественных изменений в качественные изменение качества объекта происходит тогда, когда накопление количественных изменений достигает определенного предела, или меры. Этот закон вскрывает наиболее общий механизм развития. Переход «через» меру, или возникновение нового качества, есть скачок, который с точки зрения времени протекания может быть резким, «одномоментным» и более или менее длительным процессом. Например, образование (а часто и жизнь) элементарных частиц материи, атомный взрыв длится ничтожные доли секунды, а в классических процессах – не только много миллионов, но и миллиардов лет. Суть не в величине времени скачка, а в том, что в результате его образуется (возникает, становится определяющим) новое качество объекта, происходит возникновение объекта с новыми закономерностями и мерой, в которой заложена уже новая количественная определенность.

Закон отрицания отрицания характеризует направление процесса развития в единстве поступательности и преемственности развития. Согласно этому закону возникновение и созревание нового невозможно без отрицания старого, а значит, невозможно и само развитие. Последнее происходит циклами, состоящими из трех стадий: исходное состояние объекта; его превращение в свою противоположность, т. е. отрицание; превращение этой противоположности в свою противоположность.

Законы диалектики были разработаны в рамках немецкой классической философии, вершиной которой стало учение Г. Гегеля<sup>1</sup>, но разработано на идеалистической основе, как диалектика духа, а не объективной реальности. Только материалистическая переработка гегелевской диалектики, создание материалистической диалектики

---

<sup>1</sup> См.: Гегель Г. В. Ф. Философия права. М.: Мысль, 1990. 524 с.

К. Марксом сделало диалектику основным средством познания объективного мира и в дальнейшем позволило марксизму создать политэкономия труда.

Суть метода восхождения от абстрактного к конкретному состоит в следующем. Всякое познание начинается с исследования конкретных сторон изучаемого явления с помощью анализа и обобщения эмпирического материала различного рода. На этой основе происходит выделение наиболее общих, или абстрактных, понятий, отражающих свойства этого явления. Но эти общие понятия, раскрывая основные свойства явления, обедняют его, так как представляют его в «тощем», «скелетообразном» состоянии, а не во всей полноте его многообразных сторон и отношений. Чтобы явление предстало именно таким, необходимо перейти вновь к конкретному, но уже на основе полученных простых, односторонних представлений, сводимых в систему, что и позволяет увидеть в конкретном не систематизированную, хаотичную совокупность каких-то сторон, черт, качеств, а единое целое в системе многообразия этих сторон, качеств. Строго говоря, описанный метод начинается с конкретного, но это конкретное, данное вначале, есть объект исследования, а исследование, соответственно, начинается с абстрагирования, поэтому определение рассматриваемого метода как движения от абстрактного к конкретному вполне закономерно.

Единство исторического и логического подхода как методов исследования состоит в том, что они не противопоставляются друг другу, а используются в единстве. Это обусловлено тем, что исходный пункт логического исследования в общем и целом совпадает с исходным пунктом исторического исследования. Например, исследование капитализма К. Маркс начинает с изучения не капитала, а товара, потому что простое товарное производство предшествовало капитализму, было той формой хозяйственной деятельности, из которой капитализм в процессе ее интенсивного развития вырос. Это значит, что и логически исследование капитализма должно начинаться с товара, потому что он, представляя хоть и высшую форму товарного производства, все же является товарным производством, которое может быть логически понято лишь через анализ товара как его «родовой клеточки». Логический метод исследования по своей сути есть исторический метод, только освобожденный от исторической формы и различных отклонений и особенностей исторического

процесса; при этом исторический процесс предстает как процесс, подчиненный общим его закономерностям, которые устанавливаются с помощью абстрактного теоретического анализа и синтеза. Так, капитализм в Англии и Японии развивался с явно выраженными отличительными особенностями, специфическими зигзагами, но логический метод, абстрагируясь от них, позволяет установить, что общие закономерности становления капитализма в этих странах одинаковы, идентичны.

Исследуя экономические отношения, экономическая теория устанавливает свойственные им экономические категории и экономические законы.

Категориями экономической теории называются логические понятия, в обобщенном виде отражающие условия экономической деятельности общества. Категории экономической теории, или экономические категории, объективны и истинны, если они верно отражают соответствующие явления, условия жизни общества, они историчны, так как отражают условия жизнедеятельности общества на различных ступенях его развития, что и позволяет фиксировать эти ступени.

Через систему экономических категорий экономическая наука познает экономические законы, характерные для той или иной ступени развития общества, – существенные причинные связи и взаимозависимости экономических отношений, раскрывающие направление и характер развития этих связей. Об объективности, истинности и историчности экономических законов можно сказать то же самое, что было сказано об экономических категориях.

Однако здесь следует отметить наличие некоторых экономических законов, действующих во всяком человеческом обществе, на какой бы ступени развития оно не находилось. Это, например, законы общественного распределения труда, экономии времени, возвышения потребностей.

Истинность экономических категорий и законов устанавливается общественной практикой, в результате ее становится ясно, какие из них отвечают реальной действительности, какие устарели и нуждаются в уточнении или замене новыми.

В экономической теории, как и в других науках, используются различные методы моделирования экономических процессов, в т. ч. экспериментирование.

Экономическое моделирование связано с использованием математических методов для описания экономики, какой-либо ее сферы, отдельных явлений и процессов и прогнозирования их развития, его результатов. Оно бывает довольно сложным (с применением разнообразного аппарата высшей математики, специальных математических дисциплин) и простым (главным образом графическое изображение линейных зависимостей).

Экономические эксперименты необходимо проводить осторожно. На уровне отдельных производств они проводились (успешно или неуспешно) и проводятся. Например, это деятельность английского социалиста-утописта Р. Оуэна, основавшего в 1825 г. в США самоуправляющуюся общину-колонию «Новая Гармония», а в 1832–1834 гг. – меновой базар в Лондоне, на котором товары продавались и покупались не посредством денег, а посредством бон, удостоверявших количество трудового времени, затраченного на их производство<sup>1</sup>. Как известно, оба начинания Р. Оуэна закончились (и не могли не закончиться) провалом. В настоящее время успешно осуществляются эксперименты по совершенствованию производственных процессов, организации управления фирмой и т. д. (Ф. Тейлор, Г. Форд, Э. Мэйо и др.<sup>2</sup>).

Что касается эксперимента на уровне всего народного хозяйства, то необходимо уточнить, что понимается под экономическим экспериментом. Экономический эксперимент – это проверка каких-то теоретически и практически установленных нововведений в целях совершенствования экономической деятельности объекта на определенном узком его участке, для того чтобы в случае успеха широко тиражировать эти нововведения в рамках всего объекта.

---

<sup>1</sup> См.: Оуэн Р. Избранные сочинения. Т. 1. М.; Л.: Изд-во Академии наук СССР, 1950. 419 с.

<sup>2</sup> Фредерик Уинслоу Тейлор – американский инженер, основоположник научной организации труда и менеджмента; Генри Форд – американский промышленник, владелец заводов по производству автомобилей по всему миру, изобретатель, автор 161 патента США; Джордж Элтон Мэйо – американский психолог и социолог, исследователь проблем организационного поведения и управления в производственных организациях, один из основоположников американской индустриальной социологии и доктрины «человеческих отношений».

## § 4. Экономические принципы и их значение

Принципы – это самые общие (основные, первые) положения в науке, которые принимаются в ней на веру, без доказательств, как само собой разумеющиеся. В иной терминологии они могут называться допущениями, постулатами и т. п.

*В чем же значение принципов и почему без них нельзя обойтись?* Для современной экономической теории не существует экономики как некоторой безусловной, абсолютной экономической реальности, имеющей свои точно обозначенные границы. **Понятие экономики содержит в себе существенный элемент условности.** Во-первых, то, что мы называем экономикой (хозяйством), исторически развивается. На это указывает, например, уже кардинальное изменение содержания термина «экономика» по сравнению с понятием экономики, данным Аристотелем. Во-вторых, взаимопроникновение экономики и социальной сферы. Принципы рыночного механизма распространяются на такие удаленные сферы, как искусство, политика, общественная жизнь, религия и т. д. Это еще раз подчеркивает подвижность, условность любых границ между экономикой и обществом.

Что касается денежного определения экономики, то в этой форме экономика получила наиболее универсальное развитие. Однако почему экономистов не удовлетворяет в большинстве своем выделение в качестве критерия экономического денежной формы?

Вначале необходимо отметить противоположные подходы в оценке ее значения: 1) это «пустая» форма, чисто технический инструмент; 2) только деньги являются экономической формой.

Деньги – общепринятый «индикатор», «лакмусовая бумажка» экономических явлений, «экономическая этикетка». Но экономисты всегда искали более фундаментальное, глубинное явление, внешняя форма которого – деньги, – что, например, они измеряют?

**Особенность современной экономической теории, вытекающая из специфики новейшей стадии развития общества, состоит в том, что ее интересует не столько «что есть экономика», сколько «что считать экономикой», «как смотреть на экономику». Мир экономических явлений «возникает» в результате наложения на действительный мир экономического метода (взгляда, инструментария).** Например, если человеку удастся описать ту или

иную ситуацию с помощью кривых спроса–предложения, то он действует как экономист и, соответственно, имеет дело с экономическими явлениями.

На основании вышеизложенного можно привести некоторые определения:

1. Экономика – такая область явлений, которой занимается экономист.

2. Экономист – человек, который владеет соответствующей «техникой» мышления, инструментарием.

Даже современные определения предмета экономической теории, которые по традиции предваряют учебный курс, как правило, обходятся без указания на собственно экономический предмет. Самый распространенный и надежный здесь подход – перечислить важнейшие проблемы, которыми занимается данная наука.

Значение экономических принципов:

1. Экономические принципы описывают условия, только при наличии которых может возникнуть экономическое явление.

2. На основе экономических принципов экономика представляется в наиболее абстрактной, всеобщей форме. Принципы задают эталон экономического – без его наличия и применения нельзя отличить экономическое явление (в конкретной ситуации) от явления другого рода.

3. С помощью экономических принципов вводятся базовые (первые) экономические категории.

Предваряя детальное рассмотрение конкретных экономических принципов, необходимо привести их полный перечень:

- принцип редкости (редкой полезности);
- принцип трудовой затраты (стоимости);
- принцип экономического человека;
- принцип экономической эффективности.

**Принцип редкой полезности.** Впервые в науке в наиболее отчетливой и систематической форме этот принцип сформулировали англичанин У. Джевонс<sup>1</sup> и австриец К. Менгер<sup>2</sup>.

Чтобы дать определение понятию «принцип», необходимо вернуться к определению понятия «благо». К благам относятся те предметы,

---

<sup>1</sup> См.: Джевонс У. С. Политическая экономия. СПб.: Народная польза, 1905. 121 с.

<sup>2</sup> См.: Менгер К. Основания политической экономии // Австрийская школа в политической экономии. М.: Экономика, 1992. С. 31–242.

которые имеют свойство полезности, т. е. способность удовлетворять какие-либо человеческие потребности.

Блага делятся на экономические и даровые, последние можно называть неэкономическими в противоположность первым.

Таким образом, в экономическом благе соединяются два свойства – полезность и редкость.

Решающий признак, характеризующий ситуацию редкости, – чисто количественное отношение между имеющимся в распоряжении людей количеством блага и потребностью в нем. Эта ситуация возникает каждый раз, когда потребность в благе превышает наличное его количество.

**Редкость** – это ситуация, когда ресурса недостаточно, чтобы удовлетворить желания каждого.

Ближайшее следствие, с необходимостью вытекающее из принятия принципа редкости, – возникновение экономического отношения людей к редким благам и, соответственно, друг к другу. Лишь в условиях редкости (ограниченности) благ люди начинают их ценить экономически, заботиться об их наиболее целесообразном применении, об экономии.

Приведем иллюстрацию возникновения и действия первого принципа «экономики». Представим себе одинокого Робинзона с источником пресной воды. Предположим также его ежедневные потребности: 1 л – утоление жажды; 2 л – приготовление пищи; 5 л – полив огорода; 10 л – мытье и стирка; 2 л – полив цветника. Итого – 20 л.

Допустим, что источник дает ежедневно 100 л воды. Какова для Робинзона при этом ценность 1 л воды? Она будет равна нулю, так как, потеряв 1 л, он сохраняет 99, а это по-прежнему много больше, чем ему надо, и если на острове появится Пятница, то у Робинзона не будет экономических оснований взимать с него плату за использование источника.

Предположим, что источник заметно иссяк и дает теперь уже ровно 20 л в день. Робинзон все еще полностью удовлетворяет свои потребности, но теперь утрата даже 1 л для него сопряжена с некоторыми потерями: его цветник лишится по меньшей мере половины необходимой ему воды и начнет вянуть.

Пусть к Робинзону обратится за водой Пятница. В этой ситуации вполне вероятно, что Робинзон разрешит ему напиться, но теперь

уже не даром, а в обмен на что-то, имеющее для него меньшую ценность, чем его цветник.

Чем больше будет иссякать источник, тем острее будут для Робинзона потери каждого литра воды. Теряя каждый из следующих 10 л, Робинзон вынужден будет ходить все более грязным, потеряв еще 5 л, он лишится овощей и фруктов, а затем для него уже непосредственно встанет вопрос жизни и смерти и он будет запрашивать с Пятницы все более высокую цену, пока, наконец, никакая ценность в мире не заставит его расстаться ни с одним стаканом.

*Таким образом, ценность, или экономическое значение того или иного блага, изменяется от нуля до бесконечности в зависимости от его наличия по отношению к потребности в этом благе.*

Каждое благо приобретает экономический характер, когда по отношению к его использованию люди применяют экономический принцип, и теряет его, когда оно используется неэкономично.

*Решающие факторы, влияющие на изменение ситуации:*

- рост (точнее изменение) потребностей;
- изменение количества благ, имеющихся в распоряжении.

Следовательно, мир экономики, понятие экономики задаются основным экономическим принципом – границами его применения. Любая деятельность, любое благо являются экономическими, раз они находятся в сфере действия этого принципа.

Современная экономическая теория формулирует рассматриваемый экономический принцип, опираясь на два фундаментальных факта, которые образуют основу экономики и, по существу, охватывают всю проблему экономики: первый факт – безграничность потребностей общества (составляющих его индивидов и институтов); второй факт – ограниченность, или редкость, ресурсов для производства необходимых товаров и услуг.

*Основное изменение здесь по сравнению с предыдущими рассуждениями состоит в том, что вместо категории «благо» фигурирует категория «ресурсы», т. е. средства для производства благ.*

Ресурсы – те же блага, только производственные. Следовательно, все рассуждения о «благах», которые являются более общей категорией, применимы и здесь.

**Простейшая классификация ресурсов:**

1. Материальные ресурсы – земля, или сырьевые материалы, и капитал.
2. Людские ресурсы – труд и предпринимательская способность.

*Земля.* Что включает экономист в понятие «земля»? Сюда относятся все естественные ресурсы: все «даровые блага» природы, которые применяются в производственном процессе. В эту широкую категорию входят такие ресурсы, как пахотные земли, леса, месторождения минералов и нефти, водные ресурсы.

*Капитал.* Понятие капитала (инвестиционные ресурсы) охватывает все произведенные средства производства, т. е. все виды инструментов, машин, оборудования, фабрик, заводов, складов, транспортных средств и сбытовую сеть, используемых в производстве товаров и услуг и доставке их конечному потребителю. Процесс производства и накопления этих средств производства называют инвестированием.

*Труд.* Это широкий термин, который употребляется для обозначения всех физических и умственных способностей людей, применяемых в производстве товаров и услуг (за исключением особого вида человеческого таланта, а именно предпринимательской способности, которую в силу ее специфической роли рассматривают отдельно). Таким образом, способности и работы, выполняемые лесорубом, продавцом, машинистом, учителем, профессиональным футболистом, физиком-ядерщиком, – все они охватываются общим понятием «труд».

*Предпринимательская способность (или предприимчивость).* Выделяют четыре взаимосвязанных функции предпринимателя:

– предприниматель берет на себя инициативу соединения ресурсов земли, капитала и труда в единый процесс производства товаров и услуг;

– предприниматель берет на себя задачу принятия основных решений в процессе ведения бизнеса, т. е. не рутинные решения, которые и определяют курс деятельности предприятия;

– предприниматель – это новатор, лицо, стремящееся вводить в обиход на коммерческой основе новые продукты, новые производственные технологии или даже новые формы организации бизнеса;

– предприниматель – это человек, идущий на риск, так как вознаграждением за затраченное им время, усилия и способности могут оказаться не только ожидаемые прибыли, но и убытки с банкротством.

**Указанные ресурсы предоставляются предприятиям в обмен на денежный доход.**

Денежный доход, получаемый от предоставления материальных ресурсов – сырья и капитального оборудования, называется рентным доходом, или доходом в виде процента.

Доход, получаемый теми, кто предоставляет свою рабочую силу, называется заработной платой и включает также жалование и различные дополнительные выплаты в форме бонусов, комиссионных, гонораров, платежей за право пользования патентом и т. д.

Предпринимательский доход называется прибылью, которая, конечно, может принять отрицательное значение, т. е. форму убытка.

Эти четыре большие группы экономических ресурсов часто называют факторами производства.

В заключение рассматриваемого вопроса еще раз необходимо обратить внимание на следующее. Введенный экономический принцип в приведенных выше рассуждениях выглядел как нечто объективное, естественное, чуть ли не заданное «природой» человека, общества и т. д. Но на самом деле он есть лишь следствие тех посылок, которые приняты в качестве постулатов, т. е. некоторой условности, по поводу которой экономисты-теоретики договорились друг с другом. В конечном счете экономический принцип, и тем более его конкретная формула, есть нечто такое, что экономисты договорились считать экономическим принципом.

**Принцип трудовой затраты (или стоимости издержек).** Труд (в более широком плане – *издержки*) согласно данному принципу рассматривается как источник всех экономических явлений.

В истории экономической теории этот принцип впервые сформулировала и поставила его в основу всей теории классическая экономическая школа (А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Ст. Милль, К. Маркс<sup>1</sup>). Все вещи здесь, и главное их денежные оценки (цены), являются представителями труда, и лишь поэтому имеют экономический смысл.

Стоимость определяется трудом и только трудом – вот аксиома, на которой стояли классики. *К. Маркс, например, определял стоимость как затраченный (овеществленный) на производство товара общественный труд.*

---

<sup>1</sup> См.: Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994. 720 с.

Нетрудовые элементы, например земля, также могут входить и входят в экономику, но их существование зависит от труда. *Труд имеет господствующее значение.* Например, все доходы (рента, прибыль и др.) имеют один источник – труд.

Подобный принцип и основанная на нем практика не столь уж абсурдны и порочны, как нередко утверждается. Современное общество является «трудовым». Например, в развитых странах мира наемные работники, т. е. люди, живущие за счет трудового дохода, составляют 80–90 % всего трудоспособного населения. Да и сам трудовой доход – заработная плата – занимает свыше 3/4 всего национального дохода, а около 1/2 всех остальных доходов – это доход владельцев фермерских хозяйств и несельскохозяйственных предприятий, который представляет собой смесь выплат за работы, произведенные отдельным индивидуумом, и доходов с владения капиталом.

На основе принципов «редкости» и «труда» были построены две исключаящие друг друга идеологические системы: теории гармонии и теории эксплуатации. Но как экономические принципы они отнюдь не исключают друг друга и могут рассматриваться в качестве взаимодополняющих.

Принцип редкости позволяет объяснить экономическое значение многих явлений – высокую цену алмаза, художественных картин, земли и др., для которых принцип труда допускает исключения, так как он больше соответствует условиям массового производства.

Трудовой принцип обладает достаточной гибкостью. Например, на его основе выработано понятие ложной стоимости. Земля имеет цену, но не имеет трудовой стоимости.

Утверждая жизненность труда как экономического принципа, следует также указать на способность труда выступать основным регулятором редкости. Чем больше производится тех или иных благ, тем при неизменных потребностях менее редкими становятся эти блага.

Однако принцип труда, как и принцип редкости, не может иметь абсолютного значения. Главная причина этого – условность самого понятия труда. Труд может рассматриваться как «работа» – добыча пропитания, средств существования, средство зарабатывания денег, и как человеческая деятельность вообще.

Имеет ли труд как таковой экономическое значение или же только его определенные стороны, качества, являются экономическими?

Например, классическое определение труда дано К. Марксом. Труд в широком смысле слова – целесообразная деятельность для создания потребительских стоимостей (т. е. полезностей – авт.), присвоение данного природой для человеческих потребностей, всеобщее условие обмена веществ между человеком и природой, вечное естественное условие человеческой жизни.

Исходя из приведенного фрагмента, процесс труда можно рассматривать по меньшей мере двояко:

1. Как расходование человеческой рабочей силы в физиологическом смысле (абстрактный труд (по К. Марксу)).

2. Как расходование человеческих сил в особой целесообразной форме (конкретный труд (по К. Марксу)).

Для полного описания процесса труда необходимо дать определение понятия «простые моменты труда», без которых не может происходить этот процесс. Они следующие:

– целесообразная деятельность, или самый труд; предмет труда – вещи, на которые человек воздействует в процессе труда;

– средства труда, т. е. те вещи, при помощи которых человек воздействует на природу.

***Господствующее значение в трудовых теориях стоимости, как правило, придается труду как простой затрате человеческих сил. Именно ею порождается весь стоимостной, экономический мир.***

Следует отметить, что в современной экономической теории труд по преимуществу сводится к простому ресурсу, фактору наряду с другими факторами.

Эта же теория совершенно несправедливо обходит вопрос о социально-экономической форме труда. Социально-экономическая форма труда, или общественное устройство труда, имеет не меньшее, а то и большее значение в характеристике общества и экономики, чем форма собственности.

***Можно выделить три основных подхода к общественной организации труда:***

1. Использование внешнего принуждения (неэкономического).

2. Экономическое принуждение.

3. Свободный, самостоятельный труд, предполагающий потребность в труде.

**Принцип экономического человека.** Еще одна предпосылка, на которую опирается образование экономического «эталона» в теории, состоит в том, как она представляет человека и чем он руководствуется в своем поведении.

За удивительно редким исключением, пишет П. Хейне, экономическая теория строится, исходя из той предпосылки, что «индивиды предпринимают те действия, которые, по их мнению, принесут им наибольшую чистую выгоду», т. е. пользу, за вычетом всевозможных затрат и потерь, связанных с этими действиями<sup>1</sup>.

*Экономическому человеку, как правило, присущи две черты:*

1. *Экономический эгоизм.* Современные экономисты предпочитают данную черту экономического человека представлять как стремление индивидов следовать своим собственным интересам, в чем бы они ни состояли. Люди всегда действуют как хотят, в чем бы ни заключались их интересы.

2. *Рационализм.* Эта черта может быть сведена к способности индивида вести учет своих «затрат» и «результатов», калькулировать, рассчитывать чистую выгоду или прибыль. Экономический человек в этом смысле – рациональный, или расчетливый, человек.

Таким образом, все экономические явления могут быть сведены к одному источнику – деятельности экономического человека. Экономические явления возникают из деятельности людей, которые руководствуются в своем поведении экономическими мотивами, – вот простейшая схема, формула. Как правило, экономические мотивы имеют денежную форму и только в этой форме приобретают отчетливость и измеримость.

Значение рассматриваемой предпосылки состоит в том, что исходя из нее можно, во-первых, правильно предсказать поведение (поступки) совершенно незнакомых людей и, во-вторых, повлиять на него.

Примеры правильного (нормального) экономического поведения людей:

1. Потребители поедут на другой конец города, если они смогут сэкономить больше, чем потратят времени и денег на дорогу, или купить товары лучшего качества.

2. Работодатели поднимут заработную плату или улучшат условия труда, если они захотят увеличить количество занятых или привлечь более квалифицированную рабочую силу.

---

<sup>1</sup> См.: Хейне П. Экономический образ мышления. М.: Новости, 1991. С. 23.

3. Вкладчики готовы перевести деньги из одного банка в другой, если в нем выше ставка процента.

4. Предприниматели будут вести свое дело так, чтобы получить наивысшую прибыль.

Однако экономическая выгода не может объяснить любой человеческий поступок. Рабочие могут отказаться от дополнительных денег из-за того, что не хотят перебираться в другой регион. Фирма часто из своих денег финансирует благотворительность и другие общественные организации. Родители отказываются от работы из-за желания дать детям домашнее воспитание. Покупатель предпочитает конкретный магазин не из-за низких цен, а по другим причинам.

Самый важный результат экономической ориентации индивидов, нормального экономического поведения состоит: в развитии на этой основе механизма сотрудничества многих людей, интеграции их поведения, приспособлении их друг к другу.

В экономической теории самое знаменитое описание действия рассматриваемого экономического механизма сотрудничества принадлежит А. Смигу. «Не от благодетельности мясника и булочника, – пишет А. Смит, – зависит удовлетворение наших потребностей, а от его эгоизма». «Каждый отдельный человек старается употребить свой капитал так, чтобы продукт его обладал наибольшей стоимостью. Обычно он не имеет в виду содействовать общественной пользе, а преследует лишь собственный интерес... Однако при этом, как и во многих других случаях, он невидимой рукой направляем к цели, которая совсем не входила в его намерения. Преследуя свои собственные интересы, он часто более действенным образом служит интересам общества, чем тогда, когда он сознательно стремится служить им»<sup>1</sup>.

Здесь сформулированы важнейшие положения экономического либерализма и основное из них – знаменитый закон «невидимой руки».

«Невидимой рукой» А. Смит именовал те «экономические силы», которые мы сегодня называем «спросом» и «предложением» – основные силы, которые действуют на рынке и создают в нем то, что мы называем «порядком», «организацией», точнее самоорганизацией. Порядок на рынке возникает и действует объективно, помимо воли и сознания отдельных индивидов, «поверх их голов», «за их спиной». ***Здесь видно проявление действия более общего закона – закона непредвиденных следствий. «Результат всегда больше намерений» – его краткая формула.***

---

<sup>1</sup> Антология экономической классики. В 2 т. / сост. И. А. Столяров. М.: Эконов, 1991.

В данном случае непредвидимое следствие приобретает вид, значение силы, которая сама определяет поведение людей. «Благодетельные результаты» имеют место лишь в условиях, на основе действия сложившихся экономических сил, уже установившегося экономического порядка. А если его нет? То «дикий», спонтанный рынок лишь длительным эволюционным путем может прийти к тем результатам, о которых говорит теория.

Экономическая теория чаще всего обращает внимание на независимость, экономическую свободу индивида в условиях рынка. И гораздо меньше говорит о том, что на рынке индивид находится во власти безличных экономических сил.

Мы здесь подошли к фундаментальной проблеме общественной науки в целом – это взаимоотношение человека и окружающей его общественной среды, общественных условий. Эта среда имеет довольно «тонкое» строение.

Для понимания позиции экономической теории по отношению к этой проблеме необходимо ввести два новых понятия – «агент» и «субъект».

*Агент* – несамостоятельно действующее лицо. В своем поведении человек выступает представителем кого-то или чего-то, является функционером. Его деятельность олицетворяет какие-то экономические силы (капитала, земли, труда и т. д.).

В данном случае – агентурности человека – мы имеем дело даже не с собственно человеком, а с особой – персонифицированной – экономической формой, экономической маской.

*Субъект* в противоположность «агенту» сам является источником собственной активности. Активность исходит из него самого.

В экономической теории в точном смысле слова «субъекты» отсутствуют. Важнейшее проявление субъектности – свобода. Часто утверждают, что свобода заключается в том выборе, который делает человек.

Однако в экономических отношениях пространство выбора ограничено принятием решений о наиболее выгодной линии поведения, в пределах одной и той же экономической схемы, экономической функции.

Вся модель выбора построена по типу «стимул–реакция». Здесь экономическое поведение больше сродни какому-то животному инстинкту.

*Природе человека одинаково присущи как эгоизм, так и альтруизм. Особое значение «экономического эгоизма», «собственного интереса», «экономического обособления» вытекает из свойств общественной среды, всей совокупности общественно-экономических форм (прежде всего рыночных), которые соответствуют достигнутой ступени развития. Эту ступень, на которой находится современное человечество и еще долго, судя по всему, не сможет преодолеть, можно кратко определить как экономизм.*

*Экономизм есть господство собственно экономического начала в жизни общества по отношению ко всем другим сферам человеческой жизни. Это господство имеет множество проявлений. Может быть, самое характерное из них – поглощенность существования человека добычей средств к жизни, денег и т. д.*

В заключение важно отметить, что понятие экономики включает и особенную ориентацию, позицию человека в мире. Это особенная форма отношения людей к «вещам» (предметам), другим людям, при которой люди их ценят, обращают внимание на возможность использования для удовлетворения своих потребностей, на их полезность (подобное отношение часто называют утилитаризмом). Причем полезность здесь измеряется денежной ценой. В традиционной политической экономии рассматриваемая позиция находила выражение в категории стоимости.

Подобная позиция приучает видеть в другом человеке собственно не личность, не индивидуума, а незнакомого человека. В экономические отношения люди вступают как незнакомые друг другу лица. Личностные черты решающего значения здесь не имеют.

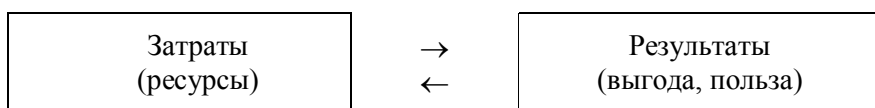
Более того, подобные отношения не являются свободными отношениями людей в подлинном смысле слова. В них действует, имеет господствующее значение момент экономического принуждения. Экономическая свобода может заключаться лишь в универсальной продажности всех человеческих способностей, свободном рыночном их обороте. Но сам человек здесь превращен в набор услуг.

Современное общество не может обходиться без экономического принуждения: без него невозможно обеспечить действенные мотивы трудового поведения и рационального использования всех видов ресурсов.

**Принцип экономической эффективности.** Понятие экономической эффективности может быть названо основной экономической

категорией современной экономической теории. Рассмотрение категории экономической эффективности в качестве теоретического принципа не предполагает исчерпывающей ее характеристики в небольшом пункте одной темы курса. Здесь важно дать общую характеристику этого принципа, показать его значение и место среди других экономических принципов.

Выше *затраты* (ресурсы) и *полезность* были зафиксированы в виде двух противоположных экономических принципов. Однако в современной экономической теории их противоположность, по сути, преодолена как раз концепцией экономической эффективности. Затраты и полезность составляют *два полюса* экономической жизни:



В экономике *результаты* имеют смысл лишь в соотношении с затратами (усилиями, ресурсами, издержками). Со своей стороны затраты оправдываются лишь достижением определенного результата.

Данное соотношение получило название экономической эффективности. Это понятие можно представить в виде критерия экономической эффективности:

$$\text{Критерий экономической эффективности} = \frac{\text{Результат}}{\text{Затраты (ресурсы)}}.$$

Чаще всего за результат в экономике принимают объем произведенной продукции, хотя реальные результаты экономической деятельности крайне разнообразны (прибыль, воздействие на природу, здоровье человека и др.). Большое количество продукта, получаемое от данного объема затрат, означает повышение эффективности, и наоборот, меньший объем продуктов от данного количества затрат указывает на снижение эффективности.

Примеры наиболее распространенных показателей экономической эффективности:

$$\text{Производительность труда} = \frac{\text{Объем продукции}}{\text{Величина трудовых затрат}},$$

$$\text{Фондоотдача} = \frac{\text{Объем продукции}}{\text{Величина используемых фондов}},$$

$$\text{Материалоемкость} = \frac{\text{Величина материальных затрат}}{\text{Объем продукции}}.$$

Понятие эффективности позволяет экономической теории поставить и точно сформулировать свою основную проблему выбора: какие товары и услуги следует производить, а от каких – отказаться.

Современная экономическая теория дает более конкретное описание принципа экономической эффективности с помощью **основной экономической проблемы**.

*Основная экономическая проблема заключается в наилучшем (оптимальном) размещении (распределении и использовании) ресурсов: достижении максимальных результатов при имеющихся ресурсах или данного результата при минимальных ресурсах.*

Все сегодняшние «кричащие» проблемы: инфляция, безработица, военные расходы, бюджетный дефицит, бедность и неравенство, загрязнение окружающей среды, правительственное регулирование бизнеса и пр. – уходят своими корнями в проблему эффективного использования редких ресурсов.

*Так как ресурсы ограничены, приходится выбирать: что, как и для кого производить.* Подобная проблема выбора имеет всеобщий характер: она существует и для отдельного человека, и для фирмы, и для государства.

Невозможно полностью удовлетворить все имеющиеся потребности, поэтому необходимо принимать решение, какие товары и услуги следует произвести, а от каких отказаться. Экономическая эффективность достигается через подобный выбор.

Чтобы привести рассматриваемую проблему к стандартной форме, принимается ряд допущений:

1. Эффективность. Экономика функционирует в условиях полного использования ресурсов.

2. Постоянное количество ресурсов.

3. Неизменная технология.

4. Производятся два вида продукта: X и Y.

Принятые допущения создают ситуацию необходимости выбора.

Ресурсы ограничены и используются целиком, поэтому всякое увеличение производства X требует переключения части ресурсов с производства Y, и наоборот, увеличение производства Y неизбежно сопровождается уменьшением производства X. В данной ситуации невозможно преследовать две взаимоисключающие цели.

В таблице 1.1 представлены альтернативные комбинации количеств продукта X и Y, которые достижимы при различном использовании ресурсов.

Таблица 1.1

**Возможности производства продуктов X и Y при полном использовании ресурсов**

№ п/п	Вид продукта	Производственные альтернативы				
		A	B	C	D	E
1	Продукт Y (млн ед.)	0	1	2	3	4
2	Продукт X (тыс. ед.)	10	9	7	4	0

Для иллюстрации основной экономической проблемы таблица 1.1 представлена в виде графика, который имеет специальное название – кривая производственных возможностей (рис. 1.1).

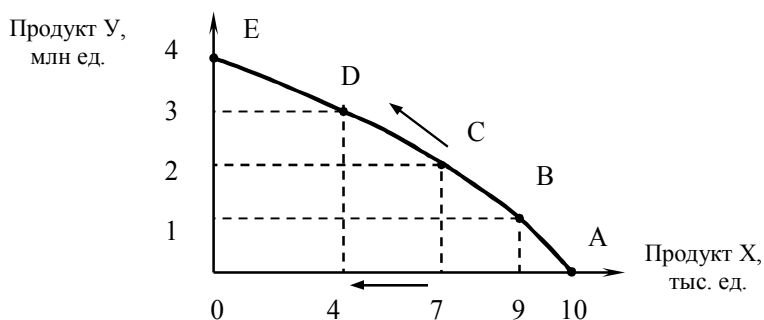


Рис. 1.1. Кривая производственных возможностей

Кривая показывает, какой максимальный объем производства одного товара или услуги может быть достигнут при данном объеме производства другого товара либо услуги, или те сочетания различных благ, которые могут быть произведены при наличных ресурсах. Изменения в размещении ресурсов стоят определенных *издержек*. Используя какой-либо ресурс определенным образом, человек «связывает» его и лишается того, что можно было бы получить при альтернативном его использовании. Это есть упущенная выгода, или цена выбора, альтернативная стоимость (издержки, затраты).

**Альтернативная стоимость** – потери других товаров или услуг, которые могли быть произведены с помощью тех же производственных ресурсов.

Например, если изменить производственную альтернативу с С на D, увеличивается производство продукта У на 1 единицу (с 2 до 3 ед.), но одновременно производство продукта Х уменьшается на 3 единицы (с 7 до 4 ед.). Таким образом, альтернативная стоимость производства дополнительной единицы У в этом случае составляет 3 единицы Х.

Понятие альтернативной стоимости относится к числу базовых экономических категорий и используется для обоснования многих экономических положений. В частности, эффективная экономика является результатом множества экономических выборов, при которых субъекты, их осуществляющие, принимали решения с учетом упускаемых возможностей, т. е. ориентировались на оптимальный вариант.

### **Вопросы для самостоятельной работы**

1. Этапы развития предмета экономической теории. По каким направлениям шло его расширение?

2. Чем отличается предмет современной экономической теории (экономики) от предмета политической экономии в традиционном понимании?

3. Сходство и различие позитивного и нормативного подходов в экономической науке.

4. Модели никогда не отражают реальность во всей полноте. Зачем они нужны в теоретическом исследовании?

5. Эмпирический и теоретический методы. На каких стадиях развития науки они применяются? Каковы их достоинства и недостатки? Какова их взаимосвязь?

6. Основные функции экономической науки.

7. Однажды А. И. Герцен беседовал с известным социалистом Л. Бланом. «Жизнь человека – великий социальный долг. Человек должен приносить себя в жертву обществу!» – утверждал Л. Блан. «Зачем?» – спросил А. И. Герцен. «Как зачем? Главная цель жизни человека – благосостояние общества». Какую логическую ошибку совершил Л. Блан? Как можно опровергнуть его точку зрения?

8. Советский период истории России (1917–1991) иногда называют «великим экономическим экспериментом», который доказал ошибочность социалистической идеи. Согласны вы с этой точкой зрения или нет? Почему?

9. Неэкономическое благо. Примеры неэкономических благ.

10. Чем отличаются индивидуальные, коллективные и общественные блага?

11. У любого блага и ресурса существуют субституты, т. е. заменители. Верно ли это утверждение?

12. Тождественны ли понятия «ценность» и «полезность», «стоимость» и «затраты», «стоимость» и «ценность»?

13. Какими свойствами должен обладать экономический агент, чтобы следовать принципу максимизирующего (эффективного) поведения?

14. Ограниченность каких ресурсов сдерживает возможности экономического развития России в настоящее время?

15. Можно ли считать неопределенность основным условием экономической деятельности?

16. Сферы общественной жизни и человеческой деятельности, понимание которых возможно без использования экономических принципов.

17. Расширенное и простое воспроизводство.

18. Проблема экономического выбора как основная экономическая проблема. Основной принцип принятия решений в условиях выбора.

19. Кривая производственных возможностей.

20. Понятие альтернативных издержек. Закон возрастания альтернативных издержек.

21. Экономическая эффективность и альтернативные издержки. Принцип сравнительного преимущества.

22. Понятие Парето-эффективности.

23. Робинзон и Пятница оказались на необитаемом острове. Их основные занятия – сбор кокосовых орехов и ловля рыбы. Робинзон может за час собрать 10 кокосовых орехов или поймать 2 рыбы. Пятница может за то же время поймать 10 рыб или собрать 30 орехов. Как следует распределить обязанности между Робинзоном и Пятницей, чтобы сбор кокосов и ловля рыбы производились эффективно? Используйте при решении задачи принцип сравнительного преимущества.

## ГЛАВА 2. ОСНОВЫ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА И ЕГО СТРУКТУРА

### § 1. Понятие рынка.

#### Экономический кругооборот на основе рынка

В экономической науке выделяют два способа решения фундаментальных проблем экономики.

*Первый способ* – административно-плановая экономика:

1. Государство учитывает потребности людей и общества в целом и устанавливает, какие товары и услуги и для кого надо производить.

2. В соответствии с установленными потребностями государство дает задание предприятиям на производство необходимых видов товаров.

3. Чтобы предприятия могли выполнить плановое задание государства, они получают определенное количество факторов производства.

*Второй способ* – рыночная экономика. Этот способ предполагает, что каждому производителю предоставляется право решать самому, что производить, как производить и для кого производить.

Деятельность людей в условиях рынка «направляется невидимой рукой рынка».

Современная экономика развитых стран носит рыночный характер. Рыночная система оказалась наиболее эффективной и гибкой для решения основных экономических проблем: она формировалась не одно столетие, приобрела цивилизованные формы и будет определять экономический облик будущего во всех странах мира.

**Рынок** – это форма организации контактов между продавцами и покупателями товаров и услуг, недвижимости, ценных бумаг и валюты. На основе этих контактов совершаются сделки купли-продажи предметов торговли.

Рыночные отношения основываются на экономической свободе, которая означает для продавцов и покупателей свободу выбора. Каждый из участников рынка при обмене удовлетворяет личный интерес, который различается у продавцов и покупателей. Покупатель стремится получить максимум полезности от приобретенного

товара, а продавец – максимум дохода. В ходе обмена эти разные интересы приходят к компромиссу: устанавливается цена, по которой продавец соглашается его продать, покупатель оплатить.

Зарождение и развитие рыночной системы было обусловлено двумя причинами:

1. Развитие и разделение труда.

2. Частная собственность – форма потребительской собственности, которая используется одним лицом или группой лиц и дает право на владение, пользование и распоряжение каким-либо имуществом независимо от того, используется оно для личного потребления или для осуществления предпринимательской деятельности.

Рынок выполняет ряд функций:

1. **Стимулирующая:** рынок выполняет функцию стимулирования экономики используемых ресурсов, направляет правительство на наибольшую ресурсную отдачу, стимулирует технический прогресс.

2. **Санитрующая:** отсталые и морально устаревшие предприятия в условиях рынка не могут победить конкуренцию и неизбежно разоряются.

3. **Информационная:** рынок дает возможность производителям на основе рыночных сигналов (цена, спрос) принимать хозяйственные решения, выводя изгиб бизнеса на уровень изменившихся рыночных требований.

4. **Регулирующая:** регулирует распределение ресурсов по отраслям и сферам хозяйств таким образом, чтобы уровень и структура производства были максимально приближены к уровню и структуре потребности.

Следует отметить, что «рынок» – понятие многообразное, поэтому затруднительны и противоречивы попытки дать ему одно определение, однако можно привести некоторые из существующих:

1. Рынок есть соединение спроса и предложения<sup>1</sup>.

2. Рынок – это просто механизм или приспособление, осуществляющее контакт между покупателями, или представителями спроса, и продавцами, или представителями товара или услуги<sup>2</sup>.

3. Рынок – это вся совокупность форм и способов организации сотрудничества людей друг с другом, служащая тому, чтобы

---

<sup>1</sup> См.: Рыночная экономика: учебник: в 3 т. / под ред. Ю. Б. Рубина. М.: Соминтэк, 1992. Т. 2. Ч. 1. С. 69.

<sup>2</sup> См.: Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс. М.: Республика, 1992. Т. 1. С. 53.

в коммерческих целях свести продавцов и покупателей и дать возможность первым продать, а вторым купить товары (услуги)<sup>1</sup>.

Различные определения рынка варьируются прежде всего исходя из тех элементов рынка, на которых акцентируется внимание.

Все перечисленные определения понятия «рынок» так или иначе имеют в виду различные элементы рынка и придают им соответствующее значение.

Чаще всего в наборе элементов рынка фигурируют:

- спрос;
- предложение;
- конкуренция;
- рыночная цена.

С этих позиций наилучшее определение понятия «рынок» должно включать как можно более полное описание элементов. Например, рынок – это совокупность экономических отношений по поводу купли-продажи по ценам, устанавливаемым на основании взаимодействия спроса и предложения в результате конкуренции.

В теории общее понятие рынка приобретает наиболее точный смысл, когда оно увязывается со своим идеалом – рынком свободной, или совершенной, конкуренции. Это такой рынок, на котором устанавливается одна и та же цена на один и тот же продукт в одно и то же время.

Подобная схема для своей реализации требует наличия следующих предпосылок:

- большой и регулярный спрос;
- неограниченное количество участников хозяйственной деятельности;
- абсолютная мобильность факторов производства;
- свободная конкуренция между покупателями и продавцами;
- наличие всего объема информации у участников конкуренции.

Самое полное понятие о рынке можно получить, представив рынок в виде экономического кругооборота, что позволяет ввести важнейшие экономические категории, характеризующие рыночную экономику.

Модель (схема) экономического кругооборота – ресурсов, продуктов и доходов – демонстрирует сложное, взаимосвязанное

---

<sup>1</sup> См.: Липсиц И. Экономика без тайн // Экономические науки. 1993. № 2. С. 124–128.

переплетение процессов принятия экономических решений и экономической деятельности. В ней можно выделить следующие основные экономические субъекты (агенты):

1. **Домохозяйство** – экономическая единица в составе одного или нескольких лиц, которая:

- а) самостоятельно принимает решения;
- б) является собственником экономических ресурсов;
- в) стремится к максимизации удовлетворения своих потребностей, к максимизации полезности в рамках имеющихся ресурсов.

К домохозяйствам относят всех потребителей, наемных работников, владельцев крупных и мелких капиталов, земли, средства производства.

2. **Фирма (предприятие)** – это экономическая единица, которая:

- а) самостоятельно принимает решения;
- б) стремится к максимизации прибыли;
- в) использует факторы производства для изготовления и продажи продукции другим фирмам, домохозяйствам;

г) выплачивает прибыль владельцам и плату за использование факторов производства домашним хозяйствам.

Простейшая схема экономического кругооборота включает также два вида рынков:

- рынок товаров и услуг;
- рынок экономических ресурсов (труда, капитала, земли, предпринимательских способностей).

В рассматриваемой схеме домохозяйства в качестве собственников ресурсов продают свои ресурсы фирмам (предприятиям), а в качестве потребителей расходуют свой денежный доход, полученный от продажи ресурсов, на покупку товаров и услуг. Чтобы производить товары и услуги, предприятия должны покупать ресурсы; их готовые изделия затем продаются домохозяйствам в обмен на потребительские расходы последних или, с точки зрения предприятий, в обмен на полученную ими выручку. Конечным результатом этого процесса служит реальный поток экономических ресурсов (против часовой стрелки) и денежный поток доходов и потребительских расходов (по часовой стрелке). Данные потоки являются одновременными и бесконечно повторяются (рис. 2.1).

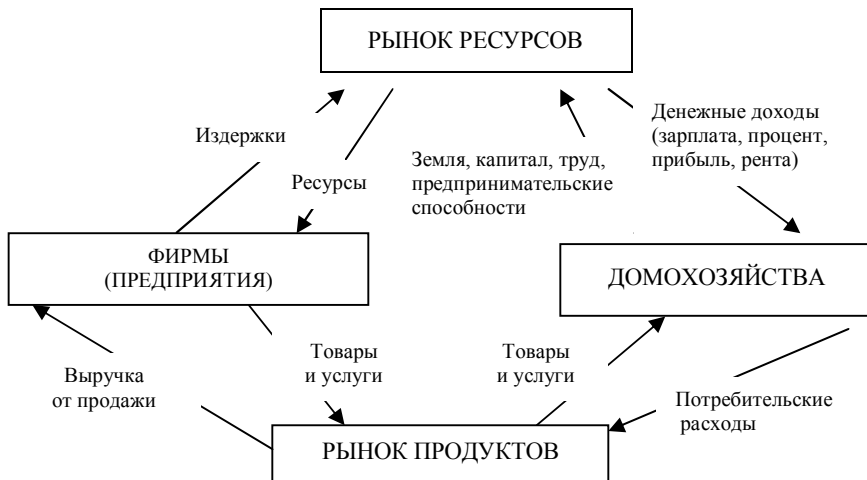


Рис. 2.1. Модель экономического кругооборота на основе рынка

## § 2. Модели рынка: конкуренция и монополия. Антимонопольная политика

В рыночной экономике обязательно наличие такого элемента, как конкуренция, объектом которой является цена с ее исходным базисом: издержками производства, качеством и дизайном.

Субъектами конкуренции выступают:

- продавцы и покупатели;
- производители;
- покупатели.

Исходя из взаимоотношений продавцов и покупателей, можно выделить большое количество рыночных ситуаций (структур) (табл. 2.1).

Среди них преобладающее значение имеют следующие четыре ситуации (модели):

- чистая конкуренция;
- чистая монополия;
- олигополия;
- монополистическая конкуренция.

Таблица 2.1

**Рыночные ситуации (модели)**

Производители (продавцы)	Потребители (покупатели)		
	Много	Несколько	Один
Много	Конкуренция	Олигополия	Монополия
Несколько	Олигополия	Двусторонняя олигополия	Ограниченная монополия
Один	Монополия	Ограниченная монополия	Двусторонняя монополия

Конкуренция предполагает такое состояние рынка, когда ни одна фирма не в состоянии воздействовать на рыночную цену товара и услуги.

Развитие конкуренции объективно ведет к появлению монополий. Конкуренция исходит из стремления получить максимальную прибыль, а этот интерес создает монополию, так как каждый конкурент желает преимуществ для себя против других. Из механизма, способствующего выдвиганию лучших, она превращается в механизм подавления лучших более сильными.

Монополией называют такую рыночную ситуацию, при которой продавец и покупатель, контролируя значительную часть предложения и спроса, оказываются в состоянии влиять на цены товаров и услуг. Образование монополий ведет к нарушению механизма рыночного ценообразования и неправильному распределению ресурсов. *Конкуренция, деформированная наличием монополии, называется несовершенной.*

Различают два вида рыночных монополий. Первый – собственно монополия, к которой относятся фирмы, являющиеся единственным производителем товара, причем у него нет близкого заменителя (субститута). Цена данного товара целиком определяется фирмой и не зависит от конъюнктуры. Другим видом является монополия покупателя, или монополия.

Из приведенных в таблице 2.1 рыночных ситуаций наибольшую деформацию рынку придает двусторонняя монополия, когда взаимодействуют один продавец и один покупатель. В этой ситуации

практически невозможен контроль общества за ценами и качеством, так как они устанавливаются путем соглашения между собой (например, военно-промышленный комплекс как производитель – одна фирма, а покупатель – военное ведомство).

Для современного рынка основным видом конкурентных отношений является синтез конкуренции и монополии в виде олигополистической конкуренции. Олигополия предполагает, что в отдельной отрасли народного хозяйства действует не одна, а несколько крупных корпораций, которые, конкурируя друг с другом, сохраняют ее в рамках некоторого сообщества, производящего идентичный товар. Именно наличие конкуренции внутри себя самой и полное или частичное отсутствие конкуренции извне позволяет олигополии не только выжить, но и развиваться.

Существуют два вида олигополии. Первый вид связан с отраслями, производящими идентичную продукцию, например сталь, алюминий и т. д. Второй случай относится к небольшому числу фирм, производящих дифференцированную продукцию (автомобили, сигареты и т. д.).

Структура олигополистического рынка крайне противоречива. С одной стороны, каждая из фирм в олигополии стремится максимизировать свои текущие прибыли, а с другой – она строит свои действия с учетом их влияния на поведение других фирм в данной отрасли. Внутренняя конкуренция обеспечивает выигрыш одним за счет потерь других фирм. Так, небольшое уменьшение цен на продукт одной фирмы резко сдвигает спрос на рынке в ее пользу. Вместе с тем сотрудничество фирм, их согласованное поведение позволяет иметь каждому участнику в отдельности больше выгод, чем при независимых действиях.

Поэтому олигополия любой ценой стремится избежать войны цен между входящими в нее фирмами, иметь негласные соглашения.

Модель монополистической конкуренции предусматривает наличие относительно большого количества производителей (продавцов), предлагающих похожую, но не идентичную (с точки зрения покупателя) продукцию.

В отличие от совершенной конкуренции, монополистическая предполагает, что каждая фирма продает особый тип товара, который отличается качеством, оформлением, престижностью, благодаря чему у потребителей складываются «неценовые предпочтения» (итальянские спагетти, кофе «Нескафе»). В условиях монополистической

конкуренции фирма производит не одинаковую продукцию, а «дифференцированную» и тем самым становится своеобразным монополистом своей марки товара.

На рынке монополистической конкуренции продукция может быть дифференцирована также и по условиям послепродажного обслуживания, близости к покупателю, интенсивности рекламы. Таким образом, фирмы на рынке вступают в соперничество не столько через цены, сколько посредством всемерной дифференциации продукции.

Модель рынка монополистической конкуренции описывает множество реально существующих рынков.

Общество в целом, и прежде всего потребитель, несет экономические убытки от подавления конкуренции. При этом нарушается равновесие спроса и предложения, что приводит к нерациональному использованию ограниченных ресурсов.

Государство стремится не допускать создания особенно уродливых проявлений монополизма для рынка, используя для этого следующие мероприятия:

1. Административный контроль над монополизированным рынком (вмешательство правительственных органов в ценообразование, финансовые санкции в случае нарушения антимонопольного законодательства, прямое расформирование и др.).

2. Организационный механизм антимонопольной профилактики путем последовательной либерализации рынков (снижение таможенных пошлин, отмена количественных квот, поддержка малого бизнеса, упрощение процедуры лицензирования, организация конкурирующих производств и др.).

3. Антимонопольное законодательство. Его цель – регулирование структуры отрасли через запрещение предполагаемых слияний крупных фирм, если они ведут к существенному ослаблению конкуренции или установлению монополии.

В каждой стране определяются свои параметры монополизации. Во многих странах под монополией понимается фирма, имеющая от 40 до 70 % доли рынка. Корпорация с такой долей может быть ликвидирована по решению суда.

### § 3. Инфраструктура рынка, его преимущества и недостатки

Термин «инфраструктура» впервые был использован в экономическом анализе для обозначения объектов и сооружений, обеспечивающих нормальную деятельность вооруженных сил. В 40-х гг. прошлого столетия на Западе под инфраструктурой стали понимать совокупность отраслей, способствующих нормальному функционированию материального производства. В теории и практике устоялось, например, различие производственной (транспорт, связь, складское хозяйство и др.) и социальной (образование, здравоохранение, культура и др.) инфраструктуры.

Применительно к рынку инфраструктура представляет собой совокупность организационно-правовых форм, опосредующих движение рыночных отношений и увязывающих их в одно целое.

Рыночная экономика не сводится только к взаимодействию ее основных участников – производителей и потребителей. Их взаимоотношения обуславливаются большим разнообразием промежуточных форм, устанавливающих эти отношения и тем самым помогающих названным субъектам реализовать свои интересы.

В числе таких форм – элементов инфраструктуры – в современной рыночной экономике находятся:

- кредитная система и коммерческие банки;
- эмиссионная система и эмиссионные банки;
- организационно оформленное посредничество на товарных, сырьевых, фондовых и валютных биржах;
- аукционы, ярмарки и другие формы организованного не биржевого посредничества;
- система регулирования занятости населения и центры содействия занятости (включая биржу труда);
- информационные технологии и средства деловой коммуникации;
- налоговая система и налоговая инспекция;
- система страхования и страховые компании;
- специальные рекламные и информационные агентства, средства массовой информации;
- торговые палаты, другие добровольные объединения деловых кругов;
- таможенная система;

- профессиональные союзы работающих по найму;
- коммерческие выставочные комплексы;
- система высшего и среднего экономического образования;
- консультационные компании;
- аудиторские компании;
- общественные и государственные фонды, предназначенные для стимулирования деловой активности;
- специальные экономические зоны свободного предпринимательства;
- сильное законодательство, регулирующее рыночные отношения.

Не существует общепринятой классификации инфраструктурных элементов рынка. Наибольшее распространение имеет попытка выделить различные виды рынков в зависимости от их объектов:

- рынок капиталов (его инфраструктурные элементы: банки, страховые компании, денежные фонды, фондовые биржи);
- рынки товаров и услуг (на них представлены товарные биржи, предприятия оптовой и розничной торговли, ярмарки, аукционы и др.);
- рынок труда (наибольшее значение здесь имеет биржа труда);
- государственные финансы (их важнейшие инфраструктурные элементы – центральный и местные бюджеты).

Инфраструктура рынка – неотъемлемый компонент рыночных отношений. Благодаря наличию названных выше элементов инфраструктуры рынок становится цивилизованным.

В большинстве развитых стран мира инфраструктура рынка сформировалась в результате длительной эволюции. В настоящее время инфраструктура рынка выполняет ряд существенных функций:

- организационное оформление деловых отношений;
- облегчение участникам деловых отношений реализации своих интересов;
- специализация различных субъектов экономики, повышение оперативности и эффективности их работы;
- облегчение форм юридического и экономического контроля, государственного и общественного регулирования деловой практики.

У рыночного механизма есть свои преимущества и недостатки.

*К преимуществам рынка можно отнести:*

- 1) эффективное распределение ресурсов – рынок направляет ресурсы на производство необходимых обществу товаров;

2) возможность его функционирования при наличии ограниченной информации – достаточно иметь данные о ценах и издержках производства;

3) гибкость, высокую адаптивность к изменяющимся условиям;

4) нацеленность на использование достижений НТП;

5) свободу выбора и действий потребителей и производителей (рыночная демократия);

6) способность к удовлетворению разнообразных потребностей, повышению качества товаров и услуг.

*Но рынок имеет и негативные стороны:*

1) угасание конкуренции в результате спонтанного действия рыночного механизма и подрыв суверенитета потребителя. Для этого существуют два источника: слияние фирм (централизация капитала) и технический прогресс, который ведет к концентрации капитала;

2) неустойчивость, нестабильность, подверженность циклическим колебаниям и инфляции;

3) неравномерное и несправедливое распределение дохода;

4) неспособность обеспечить производство коллективных (общественных) благ в необходимом объеме;

5) игнорирование отрицательных экологических последствий (внешних эффектов).

#### **§ 4. Классификация структур рынка**

Единое понятие «рынок» подразумевает множество видов рынков, отличающихся друг от друга разнообразными признаками.

*Рынки можно разделить на группы по следующим критериям:*

1) по экономическому назначению объектов рыночных отношений складываются следующие структуры рынка:

– рынок товаров и услуг;

– рынок факторов производства;

– финансовый рынок;

– информационный рынок;

2) организационному признаку, т. е. степени ограничения конкуренции, выделяют следующие основные модели:

– рынок чистой (совершенной) конкуренции;

– рынок монополистической конкуренции;

- олигополистический рынок;
- чисто монополистический рынок;

3) географическому, или пространственному, признаку рынки делятся:

- на региональные;
- местные;
- национальные;
- международные, объединяемые термином «мировой рынок».

*Помимо этой основной классификации рынок может подразделяться:*

- по характеру продаж: оптовый, розничный, фьючерсный;
- степени регулирования: регулируемый, нерегулируемый;
- уровню насыщения: равновесный, избыточный, дефицитный;
- соответствию законодательным нормам: легальный, «черный»

(может быть выделен и «серый»);

– доминированию одной из сторон рыночных отношений: рынок покупателей, рынок продавцов.

Современный рынок является рынком потребителя. Данное понятие используется для обозначения такого состояния рынка, при котором имеет место превышение предложения товаров над спросом при фиксированной цене. Такое состояние рынка определяет приоритетное положение потребителя продукции по сравнению с продавцом (диктат потребителя). Диаметральной противоположностью рынку покупателей является рынок продавцов, которому присуще превышение спроса на товар над предложением товара при фиксированной цене (диктат производителя).

## § 5. Типы экономических систем

Экономика общества не может быть правильно отображена наукой вне системного подхода, т. е. такого подхода, в основе которого лежит ее исследование как системы.

Под системой обычно понимают множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом и образующих определенную целостность, единство. Экономическая система представляет собой целостность, состоящую из совокупности определенным образом связанных и находящихся друг с другом в отношениях ее элементов.

Исторический опыт свидетельствует, что человеческое общество жило в условиях различных экономических систем. Для упорядочения представлений о последних необходима классификация существовавших, существующих и, возможно, будущих экономических систем по таким основаниям, как структурообразующие и социально-экономические (содержательные) критерии.

Первое основание предполагает классификацию экономических систем путем выделения и сравнения структурных элементов каждой из известных форм организации жизнедеятельности общества. По этому критерию каждая экономическая система может быть представлена совокупностью присущих ей производственных или социально-экономических отношений, институциональных и функциональных.

В рамках второго основания классификации экономических систем можно выделить ряд отличающихся критериев или их групп.

Во-первых, это способ включения труда индивида в совокупный общественный труд общества, или способ связи производства и потребления. По этому критерию можно выделить три формы хозяйства, или типа экономики.

Первым типом экономики исторически является натуральное, патриархальное производство; в силу крайне слабого общественного разделения труда производство и потребление в таком хозяйстве непосредственно соединены. Отношения обмена деятельностью и способностями опосредуются здесь или патриархальными традициями (в семье), или внеэкономическим принуждением к труду непосредственных производителей владельцами средств производства (в обществе).

Вторым типом экономики, исторически сменившим первый, является рыночное или товарное хозяйство, когда связь между производством и потреблением, а следовательно и обмен деятельностью как момент уже более или менее развитого разделения труда, координация разделенных видов общественного труда опосредуется куплей-продажей продуктов деятельности, превратившихся в товар.

Третьим типом экономики является плановое хозяйство. По поводу этого типа экономики до сих пор ведутся и еще долго будут вестись споры. Одни экономисты утверждают, что такой экономики вообще не может быть, потому что естественным человеческим нормам отвечает лишь рыночное хозяйство; другие категоричны в том, что плановая экономика может быть только тоталитарной,

командно-административной; третьи считают, что планомерной может стать постиндустриальная экономика, когда связи через рынок будут заменены связями, возникшими из какого-то взаимопонимания субъектов.

Второй критериальный ряд в рамках второго основания классификации экономических систем – способ соединения непосредственных производителей со средствами производства, или господствующая форма собственности на средства производства.

Третий критериальный ряд в рамках второго основания классификации экономических систем связан с оценкой последних с точки зрения характера и уровня производительных сил; за «точку отсчета» берется степень индустриализации. Тогда как бы естественно логически в истории общества выделяются такие крупные эпохи, как доиндустриальное общество, индустриальное общество и постиндустриальное общество. Некоторые ученые (например Дж. Гэлбрейт, Р. Арон<sup>1</sup>) вслед за постиндустриальным называют неоиндустриальное общество.

**Функции государства в рыночной экономике. Смешанная экономика** – рыночная система, основанная на частной собственности и свободном предпринимательстве и регулируемая государством.

Государство в экономике выполняет следующие функции:

1. Обеспечение правовой основы и социального климата, способствующих эффективному функционированию рыночной экономики, регулирования рыночного хозяйства, при помощи экономических рычагов воздействия на поведение субъектов в рыночных отношениях (налоги, государственные субсидии, таможенные пошлины, кредиты и т. д.).

2. Осуществление антимонопольной политики и поддержание конкуренции.

3. Создание эффективных условий воспроизводства: развитие производственной, природоохранной и социальной инфраструктуры.

4. Стабилизация воспроизводства путем регулирования экономической динамики инвестиционно-структурной политики, финансового и налогового контроля над уровнем производства, безработицы и инфляции.

---

<sup>1</sup> См.: Хилов П. Л., Павлюченкова А. Ю. История экономических учений: учеб. пособие для студентов экономического факультета. СПб.: ГТУРП, 2009. 78 с.

5. Обеспечение принципа справедливости, социальных гарантий путем перераспределения доходов и осуществления транспортных платежей.

6. Поддержка малого и среднего бизнеса.

7. Проведение фискальной политики: изъятие части дохода хозяйствующих субъектов в целях формирования государственного бюджета.

**Административная (плановая) экономика.** Характерными чертами данного типа экономики являются общественная (а в реальности государственная) собственность практически на все экономические ресурсы, монополизация и бюрократия экономики в специфических формах, централизованное экономическое планирование как основа хозяйственного механизма.

Хозяйственный механизм административно-плановой системы имеет ряд особенностей. Он предполагает, во-первых, непосредственное управление всеми предприятиями из единого центра – высших элементов государственной власти, что сводит на нет самостоятельность хозяйственных субъектов. Во-вторых, государство полностью контролирует производство и распределение продукции, в результате чего исключаются свободные рыночные взаимосвязи между отдельными хозяйствами. В-третьих, государственный аппарат руководит хозяйственной деятельностью с помощью преимущественно административно-распределительных методов, что подрывает материальную заинтересованность в результатах труда.

При чрезмерной централизации исполнительной власти развивается бюрократизация хозяйственного механизма и экономических связей. По своей природе бюрократический централизм не способен обеспечить рост эффективности хозяйственной деятельности. Дело здесь прежде всего в том, что полное огосударствление хозяйства вызывает невиданную по своим масштабам монополизацию производства и сбыта продукции. Гигантские монополии, утвердившиеся во всех областях народного хозяйства и поддерживаемые министерствами и ведомствами, при отсутствии конкуренции не заботятся о введении новинок техники и технологии. Для порождаемой монополием экономики характерно отсутствие нормальных материальных и людских резервов на случай нарушения сбалансированности народного хозяйства.

В странах с административно-плановой системой решение экономических задач имело свои специфические особенности.

В соответствии с господствующими идеологическими установками задача определения объема и структуры продукции считалась слишком серьезной и ответственной, чтобы передать ее решение самим непосредственным производителям, предприятиям, командам и совхозам.

Поэтому структура общественных потребностей определилась непосредственно центральными плановыми органами. Однако поскольку детализировать и предвидеть изменение общественных потребностей в таких масштабах принципиально невозможно, эти органы руководствовались преимущественно задачей удовлетворения минимальных потребностей.

Централизованное распределение материальных благ, трудовых и финансовых ресурсов осуществлялось без участия непосредственных производителей и потребителей, т. е. в соответствии с заранее выбранными как «общественные» целями и критериями, на основе централизованного планирования. Значительная часть ресурсов в соответствии с господствовавшими идеологическими установками направлялась на развитие военно-промышленного комплекса.

Распределение созданной продукции между участниками производства жестко регламентировалось центральными органами посредством повсеместно применяемой тарифной системы, а также централизованно утверждаемых нормативов средств в фонд заработной платы. Это вело к преобладанию уравнительного подхода к оплате труда.

Особенностью распределения продукции в административно-плановой системе являлось привилегированное положение партийно-государственной элиты.

### **Вопросы для самостоятельной работы**

1. Суть идеи «невидимой руки», направляющей экономические интересы участников рыночного процесса. Кто автор этой идеи?

2. Содержание понятия «рынок», основные виды рынков, критерии их классификации.

3. Процессы, определяющие размер рынков. Каким образом государство может ограничивать размер рынков?

4. Экономические институты, их основные виды.

5. Почему права собственности не могут быть определены без определения прав человека?

6. Основные источники институциональных изменений.

7. Различие механизмов изменения формализованных правил и неформализованных норм.

8. В чем заключаются институциональные причины существования «теневой экономики» в любой хозяйственной системе?

9. Отрасли производства с наиболее высокими транзакционными издержками (в качестве примера можно взять игорный бизнес, судостроение, пищевую промышленность, военное производство).

10. Представители институциональной экономики в своих работах часто подчеркивают, что важнейшая функция институтов – экономия транзакционных издержек. Нет ли здесь противоречия с тем обстоятельством, что создание институтов и их функционирование само порождает издержки?

11. Большинство стран мира можно считать странами с рыночной экономикой. В то же время разрыв между этими странами по уровню развития производства и доходам населения очень велик. В чем состоит основная причина такого значительного разрыва между странами, имеющими одинаковый рыночный механизм координации экономической деятельности?

12. Основные преимущества и недостатки рыночного механизма.

13. Элементы, составляющие полный набор прав собственности.

14. Кругооборот экономических благ: экономические агенты, простая модель кругооборота, роль государства в кругообороте.

15. Экономические цели потребителя, фирмы, общества; их взаимосвязь и различие.

## ГЛАВА 3. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ЕЕ ФОРМЫ

### § 1. Содержание предпринимательской деятельности

Предпринимательская деятельность (предпринимательство) является важнейшим институтом любой рыночной экономики, так как она обеспечивает экономический рост, производство возрастающей массы разнообразных товаров, призванных удовлетворить количественно и качественно изменяющиеся потребности общества, различных его слоев и индивидов.

Предпринимательство – движущая сила поступательного развития современного рыночного хозяйства, поэтому важно разобраться в его различных аспектах как социально-экономического феномена.

Предпринимательская деятельность – не любая деятельность, а лишь та, которая связана с производством и реализацией товаров и услуг.

Предпринимательство направлено на поиск и освоение нового рынка, производство новых товаров путем изменения профиля существующего предприятия или создание нового производства. Это внедрение новых методов организации производства, контроля за качеством продукции, новой техники и технологий, нахождение и использование новых источников материальных и финансовых ресурсов. Предпринимательство является сферой профессиональной деятельности особой группы людей – предпринимателей.

Предприниматель – самостоятельный экономический агент, действующий на собственный страх и риск и под свою ответственность, в т. ч. и материальную; он может не быть собственником всего функционирующего капитала, но должен обладать правами на его использование:

1) правом владения, т. е. правом исключительного физического контроля над благами;

2) правом использования, т. е. правом применения полезных свойств благ для себя;

3) правом управления, т. е. правом решать, кто и как будет обеспечивать использование благ;

4) правом на доход, т. е. правом обладать результатами от использования благ.

Чтобы получить возможность использовать указанные права, предприниматель должен заплатить полному собственнику за отчуждение этих прав в его пользу (например, в виде арендной платы). Кроме этого потребуются еще и определенного размера оборотный капитал (например, затраты на сырье, материалы, рабочую силу и др.).

Приступая к предпринимательской деятельности (или к видоизменению прежней деятельности), предприниматель должен решить извечные проблемы рыночной экономики:

- что производить;
- как производить;
- для кого производить.

Решение этих проблем обеспечивается качеством следующих логически связанных действий. Во-первых, должна быть выработана предпринимательская идея, основывающаяся на возможностях возглавляемой предпринимателем фирмы и потребностях рынка. Эта идея воплощается в конкретном образе какого-либо товара. Во-вторых, необходимо осуществить экспертную оценку самой предпринимательской идеи, для чего нужна разнообразная, достоверная и объективная информация, полученная в результате исследования рыночной конъюнктуры (маркетинга) по следующим позициям:

1) возможно ли реальное воплощение идеи предпринимателя в практику его деятельности? Для этого следует установить, имеются ли на рынке условия приобретения требуемого сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий, материально-вещественных элементов производства и необходимых работников, каковы они;

2) каково на рынке соотношение между спросом и предложением товара (услуги), в котором воплощена предпринимательская идея, или какова возможность роста спроса, если этот товар обладает качественно новыми потребительскими свойствами;

3) каковы могут быть продажная цена предполагаемого к производству товара, а также собственные затраты предпринимателя на его производство или издержки производства? На основе этой информации предпринимается попытка установления хотя бы приблизительного эффекта от возможной реализации предпринимательской идеи – предпринимательской прибыли.

Схема предпринимательского решения в самом общем виде может быть представлена следующим образом: предприниматель → выдвижение предпринимательской идеи → оценка возможности реализации

выдвинутой идеи в практику предпринимательской деятельности → оценка предпринимательской идеи с точки зрения практической ситуации, складывающейся на потребительском рынке, → проведение необходимых расчетов для определения возможного предпринимательского эффекта от реализации выдвинутой идеи → экспертная оценка полученной информации и результатов проведенных расчетов → принятие предпринимательского решения.

Предпринимательство по своей природе является рискованной деятельностью, так как то или иное действие предпринимателя содержит в себе возможность определенных потерь. Если предприниматель не рискует, то не сможет воплотить свою идею в жизнь. Риск представляет собой вероятность убытков или сокращения доходов по сравнению с экспертной оценкой, на основе которой принималось предпринимательское решение.

Предприниматель, чтобы добиться успеха в конкурентной борьбе, должен учитывать фактор риска, тщательно анализировать его причины, возможные последствия. Здесь важны расчетливость, умение сопоставлять вероятные потери и выгоды, что требует определенного объема знаний в области общеэкономической теории, конкретной экономики, методики применения количественных методов анализа. Нельзя не учитывать и предпринимательскую интуицию, основывающуюся на прошлом опыте и проницательности.

Так как риск является вероятностной категорией, он может измеряться. В практике применяются статистический и экспертный метод измерения риска.

*Статистический метод* состоит в том, что на основе статистических данных об имевших место потерях в аналогичных видах предпринимательской деятельности определяется так называемая частота появления определенного уровня потерь (частное от деления случаев данного уровня потерь на общее число рассмотренных случаев), а по ней прогнозируют вероятность какого-то уровня потерь.

*Экспертный метод* заключается в том, что путем обработки мнения группы привлеченных экспертов из числа предпринимателей или специалистов о вероятности определенного уровня потерь определяется частота оценок тех или иных потерь, представляющая собой частное от деления числа экспертов, высказывающихся за ту или иную величину потерь, на общее число экспертов.

Расчеты предпринимательского риска еще не дают ответа на вопрос, как должен поступить предприниматель, они дают лишь представление о возможном риске при тех или иных вариантах его действий, крайним случаем которых может быть получение минимальной прибыли при отсутствии риска и максимальной – при очень высокой его величине.

Выбор варианта действий должен осуществлять сам предприниматель, т. е. он сам решает, на риск какой величины он готов пойти для достижения приемлемой для него величины прибыли. Такой выбор связан с деловыми качествами предпринимателя, основу которых формируют его личностные особенности, являющиеся результатом сочетания врожденных свойств, природных предрасположений, предшествующей подготовки и накопленного профессионального опыта.

*В современных условиях деловые качества предпринимателя должны включать в себя следующее:*

– *творческое мышление* при выявлении потребностей рынка, выработке предпринимательской идеи, других описанных выше логически последовательных предпринимательских действиях;

– *способность принимать решения*, нести за них ответственность и контролировать их выполнение;

– *умение подобрать необходимых для достижения поставленной цели работников и партнеров*, стимулировать их заинтересованность в максимально эффективном сотрудничестве, улучшать собственные структуры и взаимодействие с внешними контрагентами и др.

## **§ 2. Типология и сферы предпринимательской деятельности**

Предпринимательская деятельность должна осуществляться в первую очередь путем выполнения непосредственных производственных функций. Она охватывает прежде всего непосредственное материальное производство. Однако, как известно, общество нуждается и в других услугах, не являющихся материальным производством в указанном смысле: в области образования, здравоохранения, культуры. Наряду с этим предпринимательство связано с выполнением *посреднических функций*, суть которых состоит в реализации указанных товаров и услуг, т. е. в обеспечении непрерывного их движения от производителей к потребителю.

Так как деятельность по выполнению непосредственных производственных функций является определяющей в цепочке отношений «непосредственное производство – распределение – обмен – потребление», во взаимодействии производителя и потребителя более активная роль принадлежит первому из них. Предпринимательская активность по отношению к потребителю проявляется двумя основными способами.

Первый способ – *традиционалистский*. Он характеризуется тем, что на различных этапах развития производства складывается ситуация, когда определенные, ставшие уже традиционными, потребности в каких-то товарах или услугах удовлетворяются не полностью. Тогда, используя имеющиеся у него ресурсы или привлекая новые, предприниматель стремится или расширить производство в целом, или изменить структуру производимых товаров или услуг.

Второй способ – *инновационный*. Его суть в том, что тот или иной предприниматель, осведомленный о возможностях новой техники, технологии, использования достижений науки в производстве, изучивший потенциальные потребности населения или его части, начинает производство нового, нетрадиционного товара или же товара с принципиально новыми характеристиками, свойствами и даже сферами применения.

Именно инновационная предпринимательская деятельность является основным двигателем научно-технического прогресса, придает воспроизводственному процессу интенсивный характер, способствует удовлетворению повышающихся личных и общественных потребностей.

В производственной предпринимательской деятельности можно выделить две формы – основную и вспомогательную.

К основной деятельности относится такая, в результате которой производится продукт, годный к конечному личному или производственному потреблению; к вспомогательной – производство комплектованных деталей, изделий, необходимых для создания конечной продукции, принимающая овеществленную форму разработки инноваций, способствующих повышению производительности труда и качества продукции, а также деятельность, результат которой непосредственно не может быть овеществлен (маркетинговая, консалтинговая и др.).

Посредническая предпринимательская деятельность осуществляется в таких формах, как:

- агентирование (агент как посредник может представлять интересы собственника товара и его потребителя);
- комиссионные операции;
- оптовая торговля через купцов или на товарных биржах;
- консигнационные операции;
- дистрибьюторская деятельность;
- диллерство и маклерство;
- коммивояжерская деятельность;
- аукционная торговля.

Следует указать на такую специфическую сферу предпринимательской деятельности, как *кредитно-финансовая*, центральное место в которой занимают банки.

### **§ 3. Организационно-правовые формы предпринимательства**

Предпринимательство в России осуществляется в трех видах:

- от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность, без образования юридического лица;
- от имени и под имущественную ответственность юридического лица – предприятия;
- по контракту с собственником имущества или уполномоченным им лицом (органом).

Основной организационной формой предпринимательства является предприятие.

Предприятием с правовой точки зрения считается самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, производящий и реализующий продукцию, выполняющий работы и оказывающий услуги на основе использования принадлежащего ему или определенным образом закрепленного за ним имущества.

Правовая форма, в отличие от экономической, представляет собой комплекс правовых норм, определяющих отношения участников предприятия со всем окружающим миром, а в ряде случаев – между собой.

В странах с развитой рыночной экономикой сложились многообразные организационно-правовые формы предприятий, закрепленные

национальным законодательством, определяющим порядок их создания и ликвидации, ответственность по своим обязательствам, порядок разрешения хозяйственных споров и т. д.

*Российским законодательством предусмотрены также организационно-правовые формы предприятий:*

- *коммерческие хозяйственные товарищества и общества;*
- *производственные кооперативы;*
- *государственные предприятия;*
- *муниципальные унитарные предприятия;*
- *некоммерческие предприятия.*

Хозяйственные товарищества и общества являются наиболее распространенной формой коллективного предпринимательства. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) предусматривает создание хозяйственных товариществ в форме полного товарищества и товарищества на вере, а хозяйственных обществ – в форме общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью, акционерного общества (открытого и закрытого), дочерних и зависимых обществ.

***Хозяйственные товарищества и общества*** представляют собой коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Принципиальным отличием хозяйственного товарищества от хозяйственного общества является то, что *товарищество есть объединение лиц*, а общество есть объединение капиталов.

*Полным* называется товарищество, участники которого (полные товарищи) на основе заключенного между ними договора занимаются предпринимательской деятельностью и солидарно несут субсидиарную ответственность по обязательствам товарищества всем своим имуществом. Такая форма ответственности означает, что в случае недостатка имущества полного товарищества для погашения его долгов перед кредиторами остаток долга покрывается за счет личного имущества участников полного товарищества. Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале.

*Товариществом на вере* (коммандитным) признается товарищество, в котором наряду с полными товарищами, осуществляющими предпринимательскую деятельность от имени товарищества и отвечающими по обязательствам товарищества всем своим имуществом,

имеется 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 предпринимательской деятельности этого товарищества. Управление деятельностью товарищества на вере осуществляется полными товарищами. Вкладчики получают часть прибыли товарищества, причитающуюся на их долю в складочном капитале.

*Обществом с ограниченной ответственностью (ООО)* признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставной капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Законом об обществах с ограниченной ответственностью устанавливается предельное число участников ООО.

Разновидностью общества с ограниченной ответственностью является общество с дополнительной ответственностью (ОДО). Основное их отличие состоит в том, что участники ОДО несут ответственность по обязательствам общества не только в размере внесенных в его уставной капитал вкладов, но и другим своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов. Если активов общества окажется недостаточно для расчетов с кредиторами, наступает субсидиарная ответственность участников общества, которую они несут солидарно. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам.

Хозяйственное общество может быть создано также в форме акционерного общества.

*Акционерное общество* в гражданском праве рассматривается как вид хозяйственного общества, отличительными особенностями которого являются:

- признание его юридическим лицом;
- разделение уставного капитала на определенное число равных долей – акций;
- имущественная ответственность всего общества исключительно в пределах принадлежащего ему капитала, а членов общества (акционеров) – *лишь в пределах номинальной стоимости приобретенных им акций.*

Образование акционерного общества начинается с выработки учредителями устава, который должен быть оформлен в виде удостоверенного судом или нотариусом акта, причем законодательство предусматривает не только его форму, но и содержание. Уставом определяются размер основного капитала (потому он и называется уставным), порядок его формирования, внешние отношения общества и внутренний регламент – взаимоотношения акционеров и общества, формы и порядок управления последним и др.

Права участников акционерного общества связаны с владением ими акциями.

Акция представляет собой ценную бумагу, свидетельствующую о вложении каким-то лицом определенного пая в капитал акционерного общества и дающую ему право:

- на получение дохода в форме дивиденда как части чистой общей прибыли, подлежащей распределению и соответствующей количеству имеющихся у него акций;
- право голоса на общих собраниях акционеров, являющихся высшим органом управления обществом.

К имущественным правам акционера относятся:

- право на получение годовой прибыли в виде дивиденда;
- право на получение части имущества акционерного общества в случае его ликвидации (если после удовлетворения требований кредиторов остается имущество для распределения между акционерами).

К личным правам акционера относятся:

- право на участие в общих собраниях;
- право на членство в руководящих органах.

Участник акционерного общества не имеет права изымать вложенную в капитал общества долю, но он может продать акцию на фондовой бирже.

Цена акции, или ее курс, зависит от многих обстоятельств, но в принципе определяется размером дивиденда и уровнем ссудного процента: чем выше первый и ниже второй, тем больше цена акции, и наоборот.

Акции подразделяются на привилегированные и обыкновенные. По привилегированным акциям выплачивается твердый, заранее устанавливаемый дивиденд; дивиденд же по простым акциям неопределенный: он зависит от результатов деятельности общества и размеров прибыли, предназначенной к распределению. Кроме того,

владельцы привилегированных акций не имеют права голоса на общем собрании акционеров.

Акции могут быть именными и на предъявителя. Именные акции продаются лишь после предварительного извещения общества, которое, погашая старую акцию, выписывает новую на имя покупателя. Акции на предъявителя продаются свободно, и именно они являются основой рынка акций.

Для увеличения своих капиталов акционерные общества стремятся привлечь средства лиц, предпочитающих твердый доход, путем выпуска облигаций. Облигация – это ценная бумага, дающая право на получение ежегодного твердого дохода в виде процента. Владелец облигации становится кредитором, а не пайщиком общества, поэтому его облигация должна быть выкуплена в установленный договором срок.

Высшим органом акционерного общества является общее собрание акционеров, принимающее решения по всем принципиальным вопросам его деятельности, в т. ч. и по вопросам управления. Теоретически, так как каждая акция представляет равновеликую долю уставного капитала, для принятия решения нужны голоса членов общества, обладающих арифметическим большинством акций (50 % + 1 акция). Но в реальной жизни большинство мелких держателей акций не принимают участия в собраниях (а многие передают право голоса другим по доверенности), потому что это материально невыгодно (расходы на поездку к месту расположения правления, связанная с этим потеря рабочего времени). Поэтому чем больше распылены акции среди мелких держателей, тем меньше контрольный пакет акций, позволяющих руководить акционерным обществом. Из практики известны случаи, причем нередкие, когда контрольный пакет составлял 10–15 % от общего количества выпущенных акций.

По порядку распространения акций и их обороту различают *закрытые и открытые акционерные общества*.

Закрытое акционерное общество (ЗАО) характеризуется тем, что при его организации размещение акций осуществляется среди заранее выбранных учредителями потенциальных акционеров по предварительной подписке и в закрытом порядке. Акции в свободный оборот на фондовой бирже не поступают; в случае, когда акционер выходит из общества, преимущественное право покупки его акций принадлежит остающимся акционерам. По возникающим обязательствам такое

общество несет ответственность только в пределах уставного капитала. В развитых рыночных хозяйствах роль закрытых акционерных обществ относительно невелика, так как у них практически нет возможности привлечь крупные капиталы.

К открытым относятся акционерные общества (ОАО), акции которых распространяются путем свободной продажи. Хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале либо в соответствии с заключенным между ними договором имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом. Дочернее общество не отвечает по долгам основного общества.

Зависимым признается хозяйственное общество, в котором другое общество имеет более двадцати процентов голосующих акций акционерного общества.

*1 сентября 2014 г. вступили в силу поправки в Гражданский кодекс Российской Федерации, которые отменяют привычное для российских бизнесменов разделение акционерных обществ на ОАО и ЗАО. Теперь вместо них появились публичные и непубличные компании.*

*Согласно закону в разряд публичных компаний попадают те акционерные общества, ценные бумаги которых публично размещаются или обращаются на фондовых биржах. Непубличная компания работает, соответственно, наоборот. Кроме того, теперь юридическое лицо не обязано иметь собственный баланс и смету. Также компанию можно зарегистрировать либо как корпоративное юридическое лицо, либо как унитарное, где учредители имеют вещные права на имущество организаций.*

*Закон вводит еще несколько видов коммерческих организаций: хозяйственные товарищества и общества, хозяйственные партнерства; производственные кооперативы; государственные и муниципальные унитарные предприятия, а также крестьянские (фермерские) хозяйства.*

**Производственный кооператив** – это добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом или ином участии и объединении его членами паевых взносов. Число членов кооператива не должно быть менее пяти. Члены производственного кооператива несут по его обязательствам

субсидиарную ответственность. Высшим органом управления кооперативом является общее собрание его членов. Управление кооперативом осуществляется по принципу: один человек – один голос. Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием, если иной порядок не предусмотрен законом и уставом кооператива.

***Государственные и муниципальные унитарные предприятия.***

В отличие от хозяйственных обществ и товариществ, а также производственных кооперативов, которые основаны на имуществе, принадлежащем им на праве собственности, унитарные предприятия осуществляют свою коммерческую деятельность на базе чужой – государственной или муниципальной – собственности. Имущество государственного или муниципального унитарного предприятия принадлежит последнему на праве хозяйственного ведения или оперативного управления, является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям и паям), в т. ч. между работниками предприятия. Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом и не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества. Руководитель унитарного предприятия назначается собственником либо уполномоченным собственником органом.

***Некоммерческие организации*** могут создаваться в форме:

- потребительских кооперативов;
- общественных и религиозных организаций (объединений);
- благотворительных и иных фондов.

Рассмотренные организационно-правовые формы предприятий (фирм) имеют свои достоинства и недостатки. Так, товарищества, создавая большие возможности для привлечения более или менее значительных капиталов, имея свободу и оперативность действий, отличаются неограниченной ответственностью партнеров, их зависимостью друг от друга. Акционерные общества имеют возможность концентрировать громадные капиталы; ответственность акционеров ограничена номинальной стоимостью имеющихся у них акций, а общества – акционерным капиталом. Именно в силу этих преимуществ акционерные общества получили широкое распространение, стали наиболее предпочтительной формой предпринимательства.

## **§ 4. Бизнес-планирование как инструмент предпринимательства**

**Состав и ценность бизнес-плана.** Бизнес-план – это инструмент стратегического планирования, он представляет собой официальный документ, в виде плана деятельности, составляемый предпринимателем в целях минимизации влияния неопределенности на достижение цели – получение максимально высокого предпринимательского дохода.

Состав бизнес-плана полностью зависит от отрасли, в которой работает (собирается работать) предприниматель, и масштабов предприятия. Это диктуется степенью сложности продукта и сложностью рынка, на котором он будет продаваться.

Классификация бизнес-планов по объектам бизнеса:

1. По бизнес-линиям (продукция, работы, услуги, технические решения).

2. По предприятию:

2.1. Новое предприятие.

2.2. Действующее:

а) финансовое оздоровление;

б) развитие:

– всего предприятия;

– производственного подразделения.

Ценность бизнес-плана определяется тем, что он:

– дает возможность оценить жизнеспособность будущего предприятия в условиях конкуренции;

– формулирует собственные идеи, цели и ориентиры, в соответствии с которыми предприниматель будет действовать на этапе становления предприятия;

– служит важным инструментом получения финансовой поддержки у потенциальных инвесторов;

– может быть хорошей рекламой для предлагаемого бизнеса, создавая деловую репутацию и являясь своеобразной визитной карточкой организации.

Бизнес-план может быть предназначен:

– потенциальному инвестору или кредитору;

– возможным партнерам по бизнесу или акционерам, соучредителям;

- руководству предприятия или самому предпринимателю как средство самоорганизации;
- государственным органам или органам местного самоуправления в целях получения поддержки.

### **Необходимая информация для составления бизнес-плана.**

*Информация о спросе.* Для бизнес-планирования необходимо в первую очередь располагать надежной информацией, характеризующей потребности населения и/или предприятий (организаций) и их динамику.

*Производственная информация.* Основным источником информации являются предприятия, производящие аналогичную продукцию. Производственная информация всегда зависит от типа продукции, которую предполагается выпускать.

Цель сбора производственной информации – получить ответы, например, на следующие вопросы:

- производственные операции: каков перечень всех базовых операций по обработке и сборке? Нельзя ли поручить некоторые из этих операций субподрядчикам? Если можно, то какие именно и кому;
- сырье и материалы: какое сырье и какие материалы потребуются? Как называются фирмы-поставщики? Адреса этих фирм? Каковы ориентировочные цены на эти материалы и сырье;
- оборудование: какое оборудование и в каком количестве потребуется? Составить перечень. Какое оборудование из этого перечня можно арендовать, а какое придется покупать;
- трудовые ресурсы: работники каких специальностей и в каком количестве потребуются? Какую зарплату им придется платить? Есть ли возможность подготовки (обучения) таких специалистов;
- помещения: какова потребность в производственных площадях? Существует ли возможность аренды этих помещений или их придется покупать, строить;
- накладные расходы: какова зарплата управленческого персонала? Стоимость канцелярских товаров? Стоимость коммунальных услуг? и т. п.

*Финансовая информация.* Составлению бизнес-плана предшествует всесторонняя оценка финансовых аспектов будущего предприятия. На основе этой оценки будет построен важнейший раздел бизнес-плана, по которому потенциальные инвесторы смогут судить о рентабельности проекта, о том, сколько денег предстоит вложить в предприятие, чтобы поставить его на ноги и покрыть расходы начального

этапа, на каких условиях предполагается привлекать инвестиции (акции, облигации, кредиты и т. п.).

На практике применяются три группы финансовых показателей, которые практически однозначно определяют жизнеспособность будущего предприятия:

- прогноз доходов и расходов на первые три года;
- прогноз денежной наличности на первые три года;
- балансовый отчет предприятия на текущий момент (если предприятие уже существует);
- прогноз состояния активов и пассивов предприятия на год вперед.

Прогноз доходов и расходов предприятия строится на первый год в помесечной разбивке, на второй и третий – в целом за год. Основанием для этого является ожидаемый объем спроса, методы изучения которого были описаны выше. Кроме того, необходимо предусмотреть каждую из возможных статей расходов в течение первого года в помесечной разбивке.

Прогноз денежной наличности должен показать способность нового предприятия своевременно оплачивать свои счета. В нем должна быть оценка начальной денежной наличности, ожидаемые поступления и платежи с указанием объемов и сроков в помесечной разбивке на первый год и в целом за второй и третий годы.

**Составление бизнес-плана.** План должен быть достаточно подробным, чтобы, ознакомившись с ним, потенциальный инвестор смог получить полное представление о предлагаемом проекте и понять его цели. Кроме того, работа над бизнес-планом помогает и самому предпринимателю лучше все продумать и взвесить.

При составлении бизнес-плана необходимо учитывать большие временные затраты.

Общая конструкция бизнес-плана:

1. Титульный лист:

- название и адрес фирмы;
- имена и адреса учредителей;
- суть предлагаемого проекта (2–3 фразы);
- стоимость проекта (здесь можно сразу же указать и предполагаемые источники получения финансовых ресурсов: выпуск акций, облигаций, займы и т. д., хотя многие венчурные капиталисты предпочитают решать этот вопрос самостоятельно);

– ссылки на секретность – заявление о том, что все содержащиеся в документе сведения являются собственностью предпринимателя и не подлежат разглашению.

Суть предлагаемого проекта и его ориентировочную стоимость рекомендуется указывать на титульном листе, потому что, имея такую справку, потенциальные инвесторы могут сразу понять, о чем идет речь и сколько это будет стоить, не читая подробно весь бизнес-план.

2. Вводная часть: основные положения предлагаемого проекта (концепция).

Основные положения предлагаемого проекта включают следующие вопросы: чем будет заниматься создаваемое предприятие, сколько денег потребуется в него вложить, какой ожидается спрос на его продукцию и почему предприниматель считает, что предприятие добьется успеха?

Концепция является предельно сокращенной версией самого бизнеса. Объем концепции должен быть небольшим – не более 3–4 страниц.

3. Анализ положения дел в отрасли:

- какова была динамика продаж по отрасли за последние 5 лет;
- какие ожидаются темпы прироста по отрасли;
- сколько новых фирм возникло в этой отрасли за последние 3 года;
- какие новые виды продукции появились в отрасли за последнее время;
- потенциальные конкуренты: кто они;
- за счет чего можно выдвинуться вперед;
- как идут дела у конкурентов: растут ли продажи, убывают ли, держатся на одном уровне;
- в чем сила и слабость конкурентов;
- потенциальные потребители: кто они;
- отличается ли возможный круг потребителей вашей продукции от того круга потребителей, на который рассчитана продукция конкурентов?

Очень важно преподнести идею нового предприятия в контексте сложившегося состояния дел в отрасли – ведь одним из критериев, на основании которого потенциальный инвестор судит о шансах нового предприятия на победу в конкурентной борьбе, как раз и является ситуация на рынке продукции этого класса. Таким образом, в бизнес-плане рекомендуется провести краткий исторический экскурс, дать анализ текущего состояния дел в отрасли и сведения о намечающихся

тенденциях развития. Рекомендуется также дать справку по последним новинкам, перечислить потенциальных конкурентов, указать их слабые и сильные стороны и то, какую роль они могут сыграть в создаваемом бизнесе.

Необходимо также определить, на какого потребителя рассчитаны товары или услуги нового предприятия. Для этого нужно обозначить тот сегмент рынка, который будет для предприятия главным. Как правило, новые предприятия могут успешно конкурировать лишь на одном, достаточно узком сегменте рынка.

Выбор того или иного сегмента может зависеть в т. ч. и от остроты конкурентной борьбы, которая для продукции одного типа может быть сильнее, а для продукции другого – слабее.

Необходимо принять во внимание все прогнозы по данной отрасли, которые только удастся разыскать. Важно отметить, что потенциальные инвесторы обычно предпочитают вкладывать деньги в быстрорастущие отрасли.

#### 4. Существо предлагаемого проекта.

В этом разделе бизнес-плана следует дать подробное изложение предлагаемого проекта, что позволит инвестору оценить специализацию и размеры предприятия.

Нужно описать предлагаемый продукт или услугу, рассказать о том, где и в каком помещении будет находиться фирма и ее офис, сколько и каких специалистов потребуется, рассказать немного о себе и своих партнерах и, если фирма уже существует, рассказать о том, что и как она выпускала раньше. В связи с этим необходимо всесторонне осветить следующие вопросы:

- какую продукцию или услугу предполагается производить;
- подробно опишите предполагаемый продукт или услугу, включая сведения о патенте, торговом знаке и т. п.;
- где будет располагаться фирма;
- нуждается ли помещение в ремонте? Во что обойдется ремонт;
- это ваше собственное помещение или вы предполагаете его арендовать;
- удобно ли это помещение и его местонахождение;
- работники каких специальностей вам нужны;
- какое оборудование потребуется для офиса;
- можно ли это оборудование взять напрокат или его придется покупать;

- есть ли у вас опыт предпринимательской деятельности;
- есть ли у вас опыт руководящей работы;
- расскажите немного о себе: возраст, образование, склонности, интересы;
- почему вы решили стать предпринимателем;
- на чем основана ваша вера в успех;
- на какой стадии находится разработка нового продукта?

#### 5. Производственный план.

Если создаваемое предприятие относится к категории производственных, для него необходимо составить производственный план, содержащий полное описание всего производственного процесса. Если некоторые операции предполагается поручить субподрядчикам, следует дать о них сведения, включая наименование субподрядчика, его адрес, причины, по которым был сделан такой выбор, цены и информацию о ранее заключенных контрактах. По тем операциям, которые предполагается выполнять силами самого предприятия, необходимо дать схему производственных потоков, список производственного оборудования, сырья и материалов с указанием для каждого наименования фирмы-поставщика, условий поставок, ориентировочной стоимости, список производственного оборудования, которое может понадобиться в будущем.

Для этого надлежит детально осветить следующие вопросы:

- дайте полное описание всего производственного процесса. Перечислите операции, которые предполагается поручить субподрядчикам;
- укажите наименования субподрядных фирм и их адреса;
- объясните, почему были выбраны именно эти субподрядчики;
- сколько вы собираетесь платить субподрядчикам? Приложите копии контрактов (если таковые имеются);
- приведите схему производственных потоков (желательно в графическом виде);
- какое производственное оборудование потребуется купить (арендовать) в первую очередь;
- какое потребуется сырье (материалы);
- кто будет поставлять это сырье и по каким ценам;
- какова будет себестоимость производимого продукта;
- какое оборудование понадобится в будущем?

Для торговых и сервисных предприятий:

- у кого предполагается закупить товар;

– как предполагается построить систему управления запасами на складе;

– есть ли подходящее помещение для магазина и склада?

#### 6. План маркетинга:

– цены;

– каналы сбыта;

– реклама;

– прогноз новой продукции;

– целевые показатели.

#### 7. Организационный план:

– форма собственности;

– сведения о партнерах или основных пайщиках;

– мера ответственности партнеров (пайщиков);

– сведения о членах руководящего состава;

– организационная структура, распределение обязанностей.

#### 8. Оценка риска.

Каждое новое предприятие неизбежно сталкивается с определенными трудностями, угрожающими его существованию. Для предпринимателя очень важно уметь предвидеть подобные трудности и заранее выработать стратегию их преодоления.

Проблемы могут возникать из-за действий конкурентов, собственных просчетов, ошибок в подборе руководящих кадров. Опасность может представлять научно-технический прогресс, способный мгновенно «состарить» любую новинку.

Даже если ни один из этих факторов не представляет реальной угрозы, в бизнес-плане необходимо на них сослаться и обосновать, почему на этот счет беспокоиться не следует.

Полезно также заранее выработать стратегию своего поведения на случай внезапной угрозы со стороны какого-либо из этих факторов. Наличие альтернативной программы действий в глазах потенциальных инвесторов будет свидетельствовать о том, что предприниматель знает о возможных трудностях и заранее готов к ним.

Ответ на следующие вопросы решает проблемы настоящего раздела бизнес-плана:

– в чем заключаются слабые стороны предприятия;

– вероятность появления новых технологий;

– альтернативные стратегии.

#### 9. Финансовый план:

- план доходов и расходов;
- план денежных поступлений и платежей;
- балансовый план;
- точка самоокупаемости;
- источники и использование средств.

#### 10. Приложения:

- письма;
- копии контрактов, лицензий и т. п.;
- копии документов, из которых взяты исходные данные;
- прейскуранты поставщиков.

#### **Реализация бизнес-плана.**

*Оценка выполнения бизнес-плана.* Чтобы следить за выполнением бизнес-плана, важно заранее установить контрольные точки, по которым можно было бы определить, все ли идет так, как намечено. Как правило, бизнес-планы составляют на год вперед, но это не означает, что нужно ждать целый год, чтобы выяснить, выполнен бизнес-план или нет.

Соотношение доходов и расходов, состояние денежной наличности, уровень запасов на складе, выполнение производственных планов, качество продукции, счета и т. д. следует проверять регулярно, например раз в месяц.

Система контроля должна быть простой, но в то же время обеспечивать лиц, принимающих решения, своевременной информацией, чтобы они могли вовремя принять корректирующие меры в случае возникновения отклонений.

#### *Элементы системы контроля:*

– контроль запасов: чем быстрее удастся окупить деньги, вложенные в сырье, материалы и готовую продукцию, тем быстрее их можно будет вновь вложить в дело, тем больше товаров можно будет продать, тем большую прибыль получит предприятие;

– производственный контроль: здесь осуществляется сравнение планового уровня издержек с отчетными цифрами (полезная загрузка оборудования, отработанные человеко-часы, продолжительность производственного цикла, время ожидания, время простоя);

– контроль качества – обеспечение безотказного использования товара;

– контроль продаж: информация об объеме продаж (в натуральных и стоимостных показателях), средняя стоимость одной покупки, соблюдение сроков поставки, количество товаров, проданных в кредит, поступление платежей;

– контроль расходов: сколько денег выплачено и на какие цели.

*Коррекция бизнес-плана.* Изменение условий приводит к необходимости коррекции бизнес-плана. Эти условия могут быть внешними и/или внутренними:

– внешние факторы: экономическая ситуация, требования потребителей, появление новых технологий, изменение политики конкурентов;

– события внутренней жизни предприятия, например изменения в руководящем составе предприятия.

Предприниматель должен уметь улавливать новые тенденции во внутренней жизни фирмы, в отрасли, в рыночной конъюнктуре и вносить соответствующие корректировки в бизнес-план. Корректировка плана дает возможность, не изменяя целей, менять пути их достижения и, следовательно, повышать шансы предприятия на успех. Смысл самой корректировки бизнес-плана заключается в последовательном приближении к искомому предпринимательскому результату на основе включения в бизнес-план истинной информации, получаемой в процессе его реализации.

## **§ 5. Теневая экономика: понятие, структура, социально-экономические последствия**

Теневая экономика затрагивает основные сферы жизни общества, искажает и деформирует сложившиеся стереотипы поведения, тем самым нарушая закономерности процесса эволюции общества, мешает его развитию. Как экономическая категория теневая экономика – явление довольно сложное, противоречивое, ее исследование – задача не из легких. Теневую экономику так же сложно определить, как сложно и измерить. Попытки определить теневую экономику, поставить в рамки определенных схем не покидают исследователей данного феномена уже несколько десятилетий.

Проблемы теневой экономики привлекли внимание исследователей еще в 30-х гг. XX в. В конце 70-х гг. появились серьезные труды в этой сфере. Один из первых – работа П. Гутманна (США) «Подпольная экономика» (1977), в которой обращается внимание

на недопустимость игнорирования масштабов и роли теневой экономики.

В 1983 г. в г. Белефелде проведена первая международная конференция по теневой экономике, на которой было представлено около 40 докладов, затрагивавших проблемы теневой экономики в условиях различных хозяйственных систем.

В 1991 г. в Женеве прошла конференция европейских статистиков, посвященная скрытой и неформальной экономике. По ее материалам опубликовано специальное руководство по статистике теневой экономики в странах с рыночной системой хозяйствования.

В мае 1996 г. на совместном заседании ЕЭК ООН (Евростат) ОЭСР по национальным счетам среди других вопросов была рассмотрена проблема оценки масштабов теневой экономики. В Евростате создана специальная рабочая группа по вопросам скрытой экономики.

В отечественной науке и экономической практике интерес к проблемам теневой экономики отчетливо проявился в 80-е годы прошлого века. Это было обусловлено как социально-экономическими причинами, связанными с возрастанием ее роли в народном хозяйстве и криминализацией, так и идеологическими причинами. Последние проявились в стимулировании руководством страны научных исследований, направленных на выявление деформаций и дискредитацию командной социально-экономической системы государственного социализма.

В настоящее время единого общепринятого универсального понятия теневой экономики не сформулировано. Многообразие позиций обусловлено, как правило, различиями в характере решаемых авторами теоретических и прикладных задач, а также в методологии и методике исследования.

**Основные подходы к определению теневой экономики.** Исследователи при изучении теневой экономики руководствуются в основном следующими целями: фундаментальный теоретический анализ, статистическая оценка, оптимизация социально-экономической политики, совершенствование правоохранительной деятельности, обеспечение экономической безопасности.

Наиболее существенно различается понимание теневой экономики в зависимости от того, избирается ли теоретический либо операциональный подход.

При *теоретическом подходе*, характерном в большей степени для отечественных исследователей, теневая экономика рассматривается

как экономическая категория, отражающая сложную систему экономических отношений.

Для *операционального подхода*, более свойственного зарубежным исследователям, характерно определение теневой экономики через действия по ее измерению. Данный подход применяется при решении прикладных, статистических задач, формулировании рекомендаций по совершенствованию законодательства и корректировке социально-экономической политики.

В методологическом отношении существенно различаются экономический, социологический, кибернетический и правовой подходы к исследованию теневой экономики. Развивается также междисциплинарный комплексный подход.

Особенностью *экономического подхода* является изучение ее влияния на эффективность экономической политики, распределения и использования экономических ресурсов, разработка надежных методов ее оценки и измерения. Экономические концепции исследуют теневую экономику на глобальном, макро- и микроуровнях, а также в институциональном аспекте.

На уровне глобальной экономики рассматриваются международные теневые отношения (например, наркобизнес, отмывание денег, полученных преступным путем).

На макроуровне анализируются теневая экономическая деятельность с точки зрения ее влияния на структуру экономики, производство, распределение, перераспределение и потребление валового внутреннего продукта, занятость, инфляцию, экономический рост и другие макроэкономические процессы.

На микроуровне внимание концентрируется на изучении экономического поведения и принятии решений субъектами теневой экономики, деловыми предприятиями, исследуются отдельные нелегальные рынки.

Институциональный уровень анализа ставит в центр социально-экономические институты теневой экономики, т. е. систему формальных и неформальных правил поведения, санкционный механизм, закономерности их развития.

*Социологические концепции* теневой экономики рассматривают эту сферу с точки зрения взаимодействия социальных групп, различающихся положением в системе теневых институтов, мотивами экономического поведения субъектов в значимых ситуациях.

В рамках *кибернетической концепции* теневая экономика рассматривается как саморегулируемая и управляемая система, разрабатываются экономико-математические модели прогнозирования и управления теневой экономикой, закономерностей ее развития и взаимодействия с официальным сектором.

В рамках *правовых концепций* явления теневой экономики рассматриваются как особая сфера отклоняющегося (в т. ч. преступного) поведения. Основное внимание обращено на исследование общественно опасных форм экономической деятельности, предупреждение правонарушений и борьбу с ними правовыми средствами (криминологический и уголовно-правовой контроль).

Сложность и важность проблем теневой экономики стимулируют развитие междисциплинарного подхода к ее исследованию.

Понимание теневой экономики различными ее исследователями во многом определяется выбором основного критерия отнесения экономических отношений к этой сфере.

В зависимости от этого критерия различают учетно-статистический, формально-правовой и комплексный подходы.

**Классификация теневых экономических явлений.** Существует несколько классификаций теневых экономических явлений по различным основаниям.

*В зависимости от характера результата* выделяют теневую экономическую деятельность:

– производительную, вносящую реальный вклад в производство валового национального продукта;

– перераспределительную, не связанную с реальным созданием экономических благ, но перераспределяющую доходы и имущество.

*По отношению к официальной экономике* различают внутреннюю и параллельную экономику.

Под *внутренней экономикой* понимаются встроенные в официальную экономику теневые отношения, связанные с официальным статусом их участников. Другими словами, теневая экономика трактуется с этой точки зрения как нерегистрируемая деятельность тех же самых агентов, которые действуют и в регистрируемой части экономики. Данный подход последовательно реализуется Д. Макаровым<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> См.: Макаров Д. Экономические и правовые аспекты теневой экономики в России // Вопросы экономики. 1998. № 3. С. 38–54.

*Параллельная (вторгающаяся) экономика* – теньевые отношения, не связанные с официальным экономическим статусом их участников. Данной позиции при характеристике теньевой экономики придерживается В. Гинзбург, который рассматривает ее как особый сектор с особой производственной функцией, где занята без официальной регистрации часть рабочей силы<sup>1</sup>.

В зависимости от стадий воспроизводственного цикла выделяют:

- теньевое производство;
- теньевое распределение (скрытое от учета распределение доходов, экономические преступления);
- теньевой обмен (реализация нелегально произведенной продукции, правонарушения в сфере потребительского рынка, реализация незаконно полученных ценностей);
- теньевое потребление (потребление продукции собственного производства, удовлетворение деструктивных, асоциальных потребностей).

Трактовка теньевой экономики у большинства авторов включает в ее состав экономическую деятельность на всех стадиях воспроизводственного цикла. Исключение составляет статистическая концепция, рассматривающая теньевую экономику как производительный сектор, участвующий в создании ВВП.

Подходы к определению теньевой экономики различаются также и в зависимости от принимаемых во внимание *механизмов координации ее отдельных сфер и секторов*. В связи с этим выделяют:

- теньевой рынок;
- неформальную экономику;
- властно-насильственный механизм, связанный преимущественно с применением или угрозой применения насилия.

Если изучение теневого рынка как неотъемлемого элемента теньевой экономики является общим правилом, то неформальный сектор ряд авторов в состав теньевой экономики не включают<sup>2</sup>. Властно-насильственный механизм как элемент теньевой экономики признается лишь немногими исследователями<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> См.: Ginsburgh V., Michel P., Schioppa F.P., Pestieau P. Macroeconomic Policy in the Presence of an Irregular Sector // The Economics of the Shadow Economy. Studies in Contemporary Economics. Vol. 15. Berlin, 1985. P. 194–217.

<sup>2</sup> См., напр., работы V. Ginsburgh, B. Dallago и др.

<sup>3</sup> См.: Исправников В. О., Куликов В. В. Теньевая экономика: иной путь и третья сила. М.: Российский экономический журнал: Фонд «За экономическую грамотность», 1977.

По видам рынков и находящихся в обороте экономических ресурсов выделяют:

- теневые экономические отношения на рынках потребительских товаров и услуг;
- рынках инвестиционных товаров;
- финансовых рынках;
- рынке труда;
- других рынках (информации, технологий, интеллектуальной собственности).

**Структура теневой экономики.** Традиционный подход к определению структуры теневой экономики заключается в выделении из совокупности всех теневых процессов двух основных элементов, которые присущи всем странам, независимо от их социально-экономического положения и законодательной базы.

1. «Черная» экономика. К «черной» экономике относятся классические криминальные сферы экономической деятельности: кража, разбой, растрата, проституция, наркобизнес, контрабанда и т. д. Эти виды незаконной деятельности связаны с нарушением существующего законодательства и являются уголовно наказуемыми.

2. «Серая» экономика. Причины существования «серой» экономики – защитная реакция населения на падение доходов, высокий уровень налогов, правовая база, безработица. Под определение «серая» экономика подпадают все те некриминальные виды экономической деятельности, полезные для общества в целом, но при этом скрывающие часть полученного дохода.

Спектр этих нарушений достаточно разнообразен. Сюда можно отнести, например, такие явления, как уклонение от уплаты налогов, предоставление рабочих мест без регистрации, что позволяет уклониться от выплат в пенсионный фонд и фонды социального страхования, занижение в отчетности уровня оплаты труда, оказание услуг без соответствующей регистрации и т. д.

В приведенную простейшую схему структуры теневой экономики с некоторыми затруднениями вписывается так называемая новая экономическая преступность, связанная как с научно-техническим прогрессом, так и с усилением государственного вмешательства в экономику и регулированием социальных отношений.

Существуют и другие решения проблемы структурирования теневой экономики. Одно из них заключается в расположении теневых явлений по степени их криминальности<sup>1</sup>.

Из всей совокупности теневых процессов выделяются три группы нарушений:

1. Все нарушения, не влекущие за собой уголовной ответственности (действия совершаются вполне законные, но обществу наносится урон, например халатность, недобросовестное отношение к делу, нарушение санитарных, экологических стандартов, технических параметров и др.).

2. Новые экономические преступления (уклонение от уплаты налогов, беловоротничковая преступность и т. д.). В данную группу нарушений входят: незаконное использование льгот и преимуществ в целях получения дополнительных прибылей за счет госбюджета; использование чужих открытий и изобретений; сокрытие имущества при банкротстве, компьютерные преступления, ухудшение качества товаров и услуг; незаконное ограничение свободной конкуренции; корпоративные преступления и др.

3. Традиционные экономические преступления (хищения, мошенничества, грабеж и т. д.).

Второй способ структурирования состоит в том, что в структуре теневой экономики с известной степенью условности могут быть выделены следующие основные сферы или блоки.

*Производительный сектор (нелегальная экономика)*, обеспечивающий реальный вклад в производство валового внутреннего продукта:

а) легальные виды деятельности, осуществляемые нелегально, например без лицензии или специального разрешения; скрытое производство в легальной экономике;

б) нелегальная (неформальная, по терминологии СНС-93) занятость, работа по найму;

в) запрещенная законодательством экономическая деятельность.

*Перераспределительный сектор* теневой экономики включает различные преступления экономической направленности. В литературе для обозначения отдельных элементов этого сектора теневой экономики применяются различные понятия.

---

<sup>1</sup> См.: Московцев А. Ф. Современные представления о теневой экономике. Волгоград: ВЮИ, 1997. С. 12.

Т. И. Корягина использовала термин «фиктивная экономика» – экономика приписок, спекулятивных сделок, взяточничества и всякого рода мошенничеств, связанных с получением и передачей денег<sup>1</sup>.

В. О. Исправников включает в этот сектор также деятельность, направленную на получение необоснованных выгод и льгот субъектами хозяйствования на основе организованных коррупционных связей<sup>2</sup>.

Существуют два особых сектора экономики, которые также являются неконтролируемыми и нерегламентированными, не отражаемыми, как правило, в статистическом учете. Это сектор домашней и сектор общинной экономики.

*Домашняя экономика* представлена сферой общественно необходимого производительного домашнего труда, который не оплачивается и находится вне сферы товарного обмена. В домашнюю экономику включается трудовая деятельность по производству продуктов, которые заменяют товары, приобретаемые за деньги в сфере официальной экономики.

Признаками домашней экономики являются: производительный характер, отсутствие учета, официальной регламентации, непротивоправный характер, отсутствие обмена в рыночной и нерыночной формах.

*Общинная экономика* представлена системой производства и реализации благ и услуг, которая основана на обмене в неденежной форме. Она действует в рамках сообществ, складывающихся на базе различных форм социальных связей: родственных, соседских, дружественных отношений, близости культур, религиозных взглядов, профессии, идеологической ориентации и т. п.

Общинная экономика – это форма развития домашней экономики при выходе последней за пределы семьи. Если обмен благами в рамках различного рода общин начинает осуществляться в денежной форме, общинная экономика переходит в нелегальную.

Признаками общинной экономики являются: производительный, непротивоправный характер, обмен в неденежной форме, несоблюдение принципа эквивалентности, нерегламентированность, неучитываемый характер.

---

<sup>1</sup> См.: Корягина Т. И. Теневая экономика в СССР // Вопросы экономики. 1990. № 3. С. 33.

<sup>2</sup> См.: Исправников В. О., Куликов В. В. Теневая экономика: иной путь и третья сила. М.: Российский экономический журнал: Фонд «За экономическую грамотность», 1997. С. 16.

Некоторые авторы относят эти сферы экономической деятельности к легальной части неформальной экономики<sup>1</sup>.

**Социально-экономические последствия существования и развития теневой экономики.** За последние десятилетия к теневой экономике повсеместно сложилось отрицательное отношение. Значительные масштабы теневой экономики приводят к серьезным негативным социально-экономическим и политико-правовым последствиям в жизнедеятельности общества. В то же время не вызывает сомнения тот факт, что она является частью экономической системы, без которой последняя не может воспроизводиться. Несмотря на негативную оценку теневых явлений, стоит отметить и их сложность, неопределенность. Последнее выражается в составе элементов теневой экономики, каждый из которых требует к себе избирательного отношения. Поэтому для оценки теневой экономики в целом необходимо дать развернутую характеристику всех видимых и невидимых (в т. ч. и возможных) результатов ее воздействия на экономику и общество (как негативных, так и позитивных).

Социально-экономические издержки функционирования теневой экономики можно свести к следующим проявлениям:

1. Экономические издержки, связанные с функционированием хомо- и эколого-деструктивных секторов теневой экономики. Травмы, различного рода заболевания людей, разрушение вещественных элементов производительных сил, деградация природы, являющиеся результатом существования этих секторов, требуют от общества и индивидуумов значительных экономических затрат на ликвидацию полученных негативных последствий. Некоторые результаты их теневой деятельности, такие, как гибель людей, полное исчезновение отдельных видов животного и растительного мира, вообще трудно поддаются экономической оценке, являясь порой невосполнимой утратой для всего человечества.

2. Теневая экономика оказывает воздействие на снижение возможностей государственного регулирования экономического роста национальной экономики в результате серьезного искажения макроэкономических показателей. Если теневая экономика растет быстрее, чем легальная, отмечают К. Р. Макконнелл и С. Л. Брю, то общество

---

<sup>1</sup> См.: Радаев В. В. Сетевой мир // Эксперт. 2000. № 12 (223). URL: [expert.ru](http://expert.ru) (дата обращения: 14.11.2019).

в действительности имеет заниженные данные о росте общественного продукта. В то же время, так как часть населения вовлечена в теневую экономику, происходит завышение официальной статистики, касающейся безработицы. «Таким образом, заниженный ВВП и завышенная безработица, – подчеркивают ученые, – могут вынудить политиков к принятию мер по стимулированию экономики. Но эти стимулы могут вызвать скорее нежелательную инфляцию, чем увеличение реального выпуска продукции и занятости»<sup>1</sup>.

3. Значительные размеры теневой экономики приводят к деформации фискальной политики правового государства. Исходя из оценки масштабов нелегальной экономики в 5–15 % от объема общественного продукта, К. Р. Макконнелл и С. Л. Брю делают вывод, что в 1988 г. официальный валовой национальный продукт был занижен на сумму 243–729 млрд долл. Если бы этот дополнительный доход был подвергнут обложению налогами по средней ставке в 20 %, то дефицит федерального бюджета в 1988 г. уменьшился бы со 142 млрд долл. до величины в диапазоне от 93 млрд дефицита до трехмиллиардного положительного сальдо<sup>2</sup>. Недополученные значительные доходы федерального бюджета от нелегальной экономики существенно деформируют фискальную политику государства. Правительства в целях увеличения доходов федерального бюджета вынуждены повышать ставки налогообложения, что может, в частности, стать фактором свертывания официального производства и развития теневой экономической деятельности.

4. Теневая экономика подрывает рыночные механизмы саморегуляции экономического развития общества. Если, к примеру, национальной фондовой бирже будет нанесен удар крахом крупных акционерных обществ вследствие различного рода их мошеннических действий, то, как подчеркивает Бу Свенссон, отдельные акционеры потеряют не только деньги. Упадет доверие к акциям как средству помещения капиталов. Национальной промышленности станет труднее осуществлять свои новые инвестиции, и в перспективе будет оказано негативное влияние на занятость и реальную заработную плату в промышленном производстве<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т. Таллин: Реферто, 1993. Т. 1. С. 150.

<sup>2</sup> Там же. С. 150.

<sup>3</sup> См.: Свенссон Б. Экономическая преступность. М.: Прогресс, 1987. С. 58.

Если национальная промышленность не предоставит надежные и привлекательные условия труда, то молодое поколение станет искать работу в сфере услуг и в конторской деятельности, где предложат лучшие условия труда при той же оплате. И пока промышленность приведет условия труда и (или) уровень заработной платы в соответствие с новым положением дел, возникнут сложности в производстве из-за нехватки квалифицированной рабочей силы.

В ряде других случаев негативное влияние теневой экономической деятельности на рыночный механизм саморегуляции экономического развития определить труднее. Посягательство, например, на патенты, по мнению Бу Свенссона, может привести к снижению цен для потребителей и неполучению монопольной прибыли владельцами патентов. Но охрана патентов имеет своей целью стимулирование исследований и их развитие. Кратковременная выгода для потребителей повлечет за собой снижение интереса промышленности к развитию новых патентов, что в перспективе окажет негативное влияние на возможности экономического роста страны, расширение занятости<sup>1</sup>.

5. В социально-экономической жизни общества проявление негативных последствий теневой экономики выступает в форме неоправданного и неконтролируемого государством социального неравенства граждан, в подрыве на этой основе стимулов общественно полезного труда. В правовых государствах для создания примерно равных возможностей реализации естественных прав человека правительства берут на себя задачу уменьшения объективно возникающего в рыночной системе значительного неравенства в распределении денежных доходов, получаемых в официальной экономике. Этому служат система прогрессивного налогообложения, трансфертные платежи, перераспределяющие денежные доходы в пользу беднейших слоев общества. Денежные же доходы в теневой экономике, измеряемые сотнями миллиардов долларов, часто вообще уходят от налогообложения, выходят из-под этого социального контроля и обуславливают резкое социальное неравенство граждан, обеспечиваемое преступным мошенническим путем.

---

<sup>1</sup> См.: Свенссон Б. Экономическая преступность. М.: Прогресс, 1987. С. 59.

Политико-правовые последствия функционирования развитой теневой экономики связаны с коррупцией политических деятелей, основанной на взятке.

Деформация морали и правосознания граждан – еще одно негативное и крайне опасное последствие функционирования теневой экономики. У честных граждан и у граждан, связанных с некриминальным сектором теневой экономики, развивается правовой нигилизм. А у той части общества, которая связана с криминальным сектором теневой экономики, происходит феномен ее перерождения. Люди становятся носителями криминального сознания и начинают жить по законам девиантной субкультуры – теневого права.

Несмотря в целом на негативный характер воздействия теневой экономики на общество, следует выделить и стабилизирующее действие ее результатов:

1. Теневая экономика является своеобразным индикатором состояния дел в стране. Ее масштабы могут свидетельствовать о том, что большая часть общества выражает недоверие к экономической политике государства, а установленные им нормы нуждаются в корректировке.

2. Компенсаторская функция теневой экономики заключается в исправлении недостатков «основной» (например, приспосабливает пропорции производства к спросу). Тем самым она несет в себе существенный элемент саморегулирования. Некоторые теневые явления могут перерасти в новые, перспективные формы экономической жизни.

3. Антиинфляционное действие теневой экономики: она способствует удовлетворению потребительского спроса и установлению равновесных цен, так как более половины объема услуг населению предоставляется именно в сфере теневой экономики.

4. Теневая экономика обеспечивает занятость населения, сопоставимую по своим масштабам с существующей безработицей.

## Вопросы для самостоятельной работы

1. Сущность предпринимательства.
2. Экономические, социальные и правовые условия, необходимые для формирования предприимчивости людей.
3. Виды и формы предпринимательства.
4. Содержание современных форм предпринимательской деятельности в России.
5. Влияние, оказываемое рисками на предпринимательскую деятельность.
6. Способы уменьшения риска, влияющие на эффективность осуществляемого проекта.
7. Роль страхования и самострахования в предпринимательской деятельности.
8. Свойства, которыми должно обладать лицо, принимающее решение.
9. Пути и методы снижения риска в деятельности предпринимателя.

## ГЛАВА 4. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Спрос и предложение – наиболее часто используемые в экономической теории термины. Раскрытие содержания понятий «спрос» и «предложение» имеет важное значение как на микро-, так и на макроуровне. Они определяют *количество* производимых товаров и *цену*, по которой реализуются продукты. Для того чтобы знать, как какое-либо событие или принятый правительством закон повлияет на состояние экономики, прежде всего необходимо проанализировать его влияние на спросе и предложении.

### § 1. Спрос на товары и услуги

Сущность понятия «спрос» изложена одинаково во всех учебниках по экономической теории, но разные авторы подчеркивают те или иные нюансы этого понятия. Например, П. Хейне пишет, что спрос – это понятие, которое связывает покупаемые количества (блага) с теми жертвами, которые приходится делать для приобретения этих количеств<sup>1</sup>.

Так, С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи определяют спрос как обобщающий термин, описывающий поведение покупателей, желающих приобрести некий товар за определенный отрезок времени, по определенной цене, при этом дополняя, что «желание приобрести» означает и наличие возможности заплатить за требуемое количество товара, если бы такое имелося на рынке<sup>2</sup>.

На основании приведенных определений можно заключить, что спрос отражает связь между ценой и количеством, которое потребитель желает и в состоянии купить.

***Основное свойство спроса заключается в действии его закона:*** при прочих равных условиях спрос на товар в количественном выражении изменяется в обратной зависимости от цены. Эту зависимость можно рассматривать с помощью условного примера: пусть в некоторой местности с определенным числом жителей

---

<sup>1</sup> См.: Хейне П. Экономический образ мышления. М.: Новости, 1991. 704 с.

<sup>2</sup> См.: Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М.: Дело, 1997. 864 с.

установилось следующее соотношение между ценой 1 кг картофеля и количеством картофеля, на который предъявлен спрос за неделю:

Цена за 1 кг.....	0	1	2	3	4	5
Объем спроса, в тоннах	15	12	9	6	3	0

Первая строка представляет собой ряд цен от 0 руб., когда картофель бесплатный, до 5 руб. за 1 кг. Вторая строка показывает объем спроса при каждом значении цены. *Чем выше цена, тем меньше объем спроса.* Объем спроса наибольший тогда, когда картофель бесплатный. Если картофель будет бесплатным, то большинство людей перейдет на его потребление, сокращая при этом потребление других продуктов (круп, макарон). Объем спроса на картофель в этом случае был бы высоким, но не беспредельным. Никто не захочет питаться только картофелем. В качестве предположительного объема спроса при бесплатном картофеле принята величина 15 т в неделю.

При цене 4 руб. за 1 кг объем спроса составляет только 3 т. Если картофель дорожает, то люди заменяют его другими продуктами питания, например макаронами. И наконец, по наивысшей цене – 5 руб. за 1 кг – объем спроса падает до нуля. Люди перестают потреблять картофель.

На рисунке 4.1 по оси X отложено количество картофеля (Q), а по оси Y – цена (P). Если соединить данные точки, получится линия, которая называется *кривой спроса* на картофель (D).

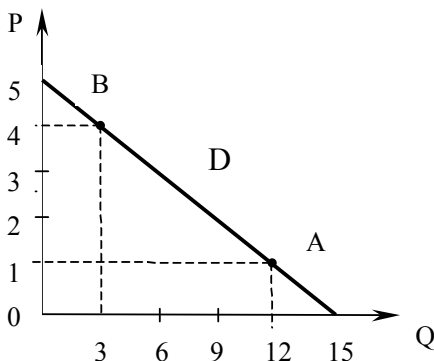


Рис. 4.1. Кривая спроса на картофель

Кривая D показывает различное количество продукта, в данном случае картофеля, на которое имеется спрос при различных ценах. Каждая комбинация цены и объема спроса изображается точкой на графике. Например, точка А показывает, что при цене 1 руб. объем спроса составит 12 т, а точка В – что объем спроса составит 3 т при цене, равной 4 руб.

Можно констатировать, что *требуемое количество уменьшается, когда цена растет, и наоборот*. Следовательно, *запрашиваемое количество является убывающей функцией цены*.

Действие закона спроса можно рассмотреть, используя принцип убывающей предельной стоимости. В любой период каждый покупатель продукта получает меньше удовлетворения, или выгоды, или полезности от каждой последующей единицы продукта. Например, второй стакан воды в жаркий день дает меньше удовлетворения потребителю, чем первый, третий приносит еще меньше полезности, чем второй, и т. д.

Отсюда следует, что потребление подвержено действию закона убывающей полезности, согласно которому последующие единицы данного продукта приносят все меньше и меньше удовлетворения, поэтому *потребители покупают дополнительные единицы продукта лишь при условии, что цена снижается*.

На рисунке 4.2 изображен график предельной полезности, где по оси Х – количество товара (Q), а по оси У – полезность (U).

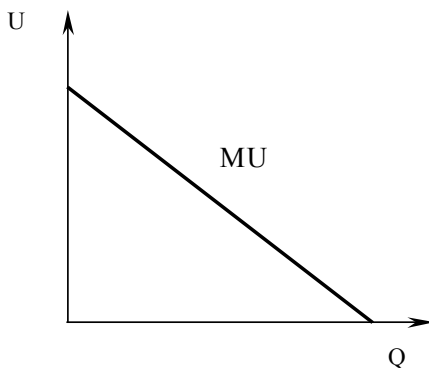


Рис. 4.2. График убывающей предельной полезности

По своей конфигурации график предельной полезности напоминает график спроса, изображенный на рисунке 4.1, за исключением того, что по оси  $Y$  отложена полезность. Если поменять полезность ( $U$ ) на цену ( $P$ ), получится график спроса.

*Следует отметить, что при построении кривой спроса (рис. 4.1) в качестве данных и постоянных величин приняты следующие факторы:*

- доходы потребителей;
- цены на другие виды продукции;
- вкусы потребителей;
- цены на товары-заменители.

Изменение одного из этих факторов (их называют неценовые факторы спроса) повлияет на изменение спроса и на продукцию в целом.

На рисунке 4.3 показано изменение уровня спроса.

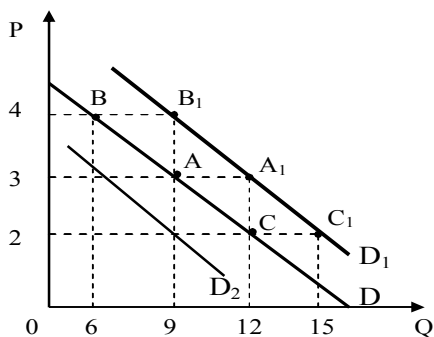


Рис. 4.3. Изменение уровня спроса

Пусть по цене 3 руб. за 1 кг домохозяйства приобретают картофель в количестве 9 т (точка  $A$  кривой  $D$ ). Меняется какой-то фактор, например увеличатся доходы потребителей, к чему это приведет? При возросшем доходе домохозяйства могут по цене 3 руб. за 1 кг купить уже больше товара, 12 вместо 9 т. Можно полагать, что и по цене 4 руб., и по цене 2 руб. станут покупать больше товара. Следовательно, новые точки, отражающие взаимоотношения количества ( $Q$ ) и цены ( $P$ ), находятся правее первоначальной кривой спроса ( $D$ ), и кривая

спроса перемещается вправо. Говорят, что в этом случае произошел сдвиг кривой спроса вправо (кривая  $D_1$ , рис. 4.3). Если же доходы снизятся, кривая спроса сместится влево (кривая  $D_2$ , рис. 4.3).

Итак, спрос на какой-то товар определяется всей кривой спроса, когда происходит сдвиг кривой спроса, говорят, что изменился спрос на данный товар. Увеличение спроса означает, что кривая спроса сместилась вправо и при каждой существующей цене потребитель может приобрести больше единиц продукции, при уменьшении спроса кривая смещается влево.

Сдвиг кривой спроса нельзя путать с перемещением по кривой спроса. Сдвиг кривой спроса означает, что под воздействием неценовых факторов произошло изменение спроса. При перемещении по кривой спроса спрос не меняется, а увеличивается или уменьшается количество товара, на которое предъявлен спрос.

Следует уточнить содержание понятий «спрос» и «величина спроса». Кривая спроса ( $D$ ) показывает взаимосвязь между количеством товара, на который предъявлен спрос, и его ценой на рынке отдельного товара. Спрос же на товар характеризуется всей совокупностью взаимоотношений цен и количества, на которое предъявлен спрос при каждом значении цены. Когда говорят о спросе на товар, то имеют в виду всю кривую спроса. Наиболее часто встречающейся ошибкой является утверждение, что, например, в точке  $A$  (рис. 4.3) спрос на картофель составляет 9 т, так как данная точка кривой  $D$  показывает лишь, на какое конкретное количество товара (9 т) предъявлен спрос по данной цене (3 руб.), т. е. величину спроса.

Изменение в спросе сопровождается смещением кривой спроса под воздействием неценовых факторов. Движение же по кривой  $D$ , например из точки  $A$  в точку  $C$  (рис. 4.3), вызвано изменением цены. В этом случае говорят, что изменилась величина спроса.

Итак, *спрос* – это совокупность всех комбинаций количества и цены, выражающаяся в кривой  $D$ , а *величина спроса* – это лишь точка на данной кривой.

Определение содержания понятий «спрос» и «величина спроса» важно для понимания причин изменения цены на товар. Так, фраза «под влиянием увеличения спроса произошел рост цен на товар» означает, что под воздействием изменения какого-то фактора (например, произошло увеличение доходов домохозяйств) возросло потребление картофеля при каждой цене, произошел сдвиг кривой  $D$  вправо

(кривая  $D_1$ , рис. 4.3), и количество товара, которое приобреталось по цене 3 руб. за 1 кг, теперь приобретается по цене 4 руб. за 1 кг (движение из точки А в точку В<sub>1</sub>, рис. 4.3), т. е. произошел фактический рост цен. Если же все факторы остались неизменными, а цена товара по разным причинам возросла с 3 до 4 руб. и в результате сократилось потребление с 9 до 6 т, то фраза «ввиду увеличения цены товара снизился спрос на него» неверна, так как спрос в данном случае не изменился (кривая  $D$  никуда не сместилась), а уменьшилось количество товара, на которое предъявлен спрос. Произошло движение вдоль кривой спроса из точки А в точку В.

## § 2. Эластичность спроса

*Чувствительность спроса к изменениям цены и неценовых факторов называется его эластичностью. У разных товаров она неодинакова (рис. 4.4).*

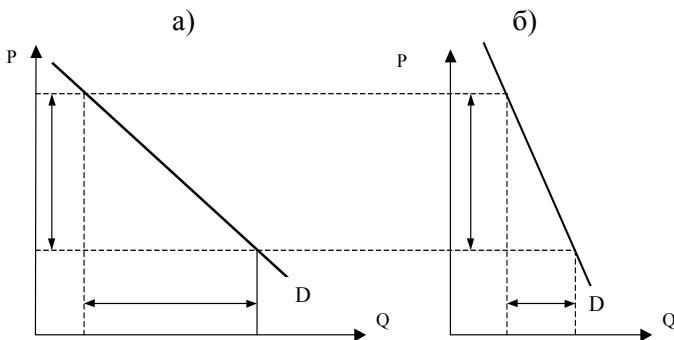


Рис. 4.4. Ценовая эластичность спроса

Цены двух товаров меняются в одинаковых диапазонах. Но реакция объемов спроса различна: в первом случае она значительно сильнее. Символ ценовой эластичности спроса –  $E_D$ , ее коэффициент определяется по формуле:

$$E_D = \frac{\Delta Q}{\Delta P}.$$

В целях сопоставления масштабов изменений цены и объема они измеряются процентами:

$$E_D = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P}.$$

Но проценты выражают отношение величины изменения к стартовой величине, поэтому формула может быть преобразована:

$$E_D = \frac{Q_n' - Q}{Q} : \frac{P_n' - P}{P} = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q}.$$

Если изменение объема значительно больше изменения цены, спрос эластичен и коэффициент эластичности больше единицы. Если изменение цены значительно больше изменения объема, спрос неэластичен и его коэффициент меньше единицы. Если их изменения одинаковы, спрос будет единичной эластичностью:  $E_D = 1$ . Если изменение цены не вызывает никаких изменений в спрашиваемом количестве товара, спрос на него абсолютно неэластичен:

$$E_D = \text{ноль} \frac{\Delta Q}{\Delta P} = 0.$$

Например, спрос наркоманов на героин и больных на лекарства совершенно независим от цены.

Встречается особый случай абсолютной эластичности спроса. Он относится к спросу на часть рыночного объема товара, которую поставляет один из множества мелких конкурентных продавцов. Эта часть настолько мала, что ее изменение не влияет на общее удовлетворение потребностей в данном товаре. Если такой продавец назначит цену хотя бы чуть выше той, которую назначают остальные, все его клиенты перейдут к ним и спрос на его товар сократится до нуля, а по цене как у всех потребители купят любое количество его товара: спрос на него может увеличиваться до бесконечности.

Степень эластичности спроса выражается углом наклона его кривой, а проверяется динамикой потребительских расходов на закупку товара.

Эта же денежная сумма составляет выручку, или общий доход, продавца товара.

Если снижение цены увеличивает, а ее повышение сокращает сумму расходов покупателей, спрос эластичен. Если результаты

изменения цены противоположны, он неэластичен. Если сумма расходов при изменениях цены остается постоянной, это спрос единичной эластичности (рис. 4.5).

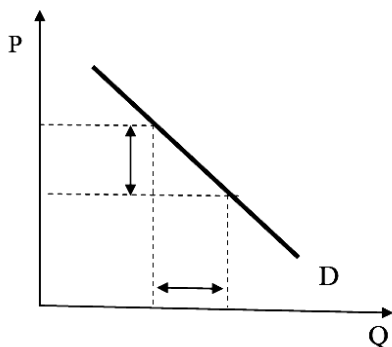


Рис. 4.5. Спрос единичной эластичности

При эластичном спросе спрос изменяется быстрее, чем цена (рис. 4.6). При снижении цены с 11 до 9 прирост выручки от увеличения продаж (площадь «+») больше сокращения их от снижения цены (площадь «-»), поэтому выручка возрастает. При повышении цены она уменьшается.

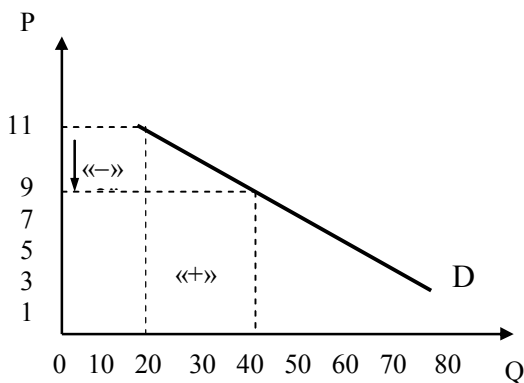


Рис. 4.6. Кривая эластичного спроса

Таким образом, при эластичном спросе на товар изменение его цены вызывает противоположное изменение потребительских расходов и выручки продавцов.

При неэластичном спросе возникает противоположная ситуация (рис. 4.7). С падением цены выручка продавцов сокращается: некоторое расширение продаж не компенсирует полностью уменьшение выручки от снижения цены (площадь «+» меньше площади «-»). Повышение цены выручку увеличивает.

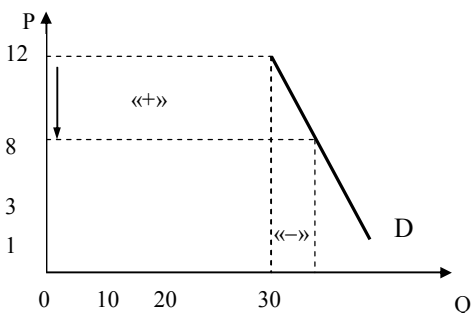


Рис. 4.7. Неэластичный спрос

Таким образом, при неэластичном спросе на товар изменение его цены изменяет потребительские расходы и выручку в том же направлении.

На большинство товаров спрос не является одинаково эластичным в разных ценовых интервалах. Наглядно выражает его вогнутая кривая, изображенная на рисунке 4.8.

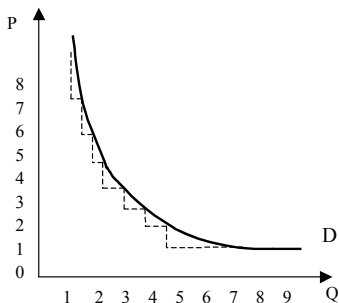


Рис. 4.8. Вариация эластичности спроса в ценовых интервалах

В ценовом интервале от 8 до 6,5 спрос абсолютно неэластичен: цена 8 слишком высока и ее снижение до 6,5 оставляет товар недоступным для новых покупателей. В интервале от 6,5 до 4 спрос становится просто неэластичным. От 4 до 3 наблюдается спрос единичной эластичности. В интервале от 3 до 1 спрос эластичен. При цене, равной 1, товар доступен каждому нуждающемуся в нем. По ней потребители купят любое его количество: спрос на него абсолютно эластичен.

Есть еще одна проблема определения эластичности спроса. Она заключается в следующем.

По формуле  $E_D = \frac{P}{Q} \times \frac{\Delta Q}{\Delta P}$  эластичность измеряется только в конечной точке кривой спроса – в той, которая символизирует окончание изменений цены и количества товара. На рисунке 4.9 изображена кривая спроса.

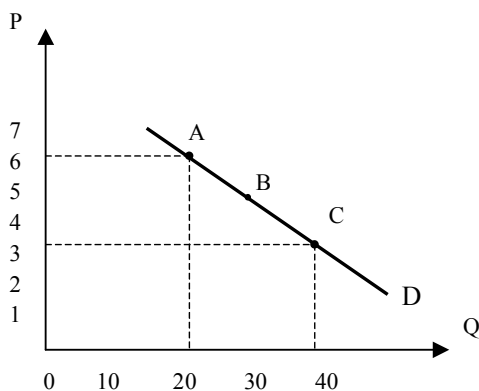


Рис. 4.9. Кривая спроса

Если изменение произошло от А к С, то конечной будет точка С, в ней:

$$E_D = \frac{P}{Q} \times \frac{\Delta Q}{\Delta P} = \frac{6}{20} \times \frac{20}{2} = 3.$$

Это значит, что в диапазоне «А–С» снижение цены на 1 % вызывает увеличение объема спроса на 3 %.

Изменение в обратном направлении: от С к А, в конечной точке А:

$$E_D = \frac{4}{40} \times \frac{20}{2} = 1.$$

Это значит, что в диапазоне «С–А» повышение цены на 1 % вызывает сокращение объема спроса на 1 %.

Величины изменений цены и объема в одном диапазоне соотносятся по-разному, в зависимости от направления. Из-за этого по указанной формуле на вопрос о коэффициенте эластичности в данном диапазоне однозначно ответить нельзя. Для унификации ответа используется другая формула:

$$E_D = \frac{AP}{AQ} \times \frac{\Delta Q}{\Delta P},$$

где AP – средняя цена;

AQ – средний объем спроса между точками А и С.

По этой формуле  $E_D = \frac{5}{30} \times \frac{20}{2} \approx 1,7.$

Это значит, что в данном диапазоне изменение цены на 1 % в любом направлении вызывает изменение объема спроса на 1,7 %.

Существует ряд факторов, которые усиливают или ослабляют реакцию покупателей на изменение цены.

Первый фактор – степень жизненной важности товара для массового потребителя. Спрос на предметы первой необходимости обычно почти неэластичен. На предметы роскоши, как правило, эластичен.

Второй фактор – наличие или отсутствие у товара субститутов. Их появление повышает степень эластичности. Малейшее увеличение цены может вызвать частичный или полный отказ потребителей от покупок данного товара и переключение на покупки его субститутов, а ее снижение – их возврат к прежним закупкам товара.

Третий фактор – доля семейных расходов на товар: чем она выше, тем эластичнее спрос на него. Увеличение цены молока на 50 % существенно сократит спрос на него. Во многих семьях доля расходов на молоко внушительна, поэтому увеличить ее за счет сокращения других статей бюджета трудно. А на прежнюю денежную сумму, выделяемую на молоко, его закупать можно будет меньше.

Рост цены спичек на 50 % почти или вовсе не изменит их приобретаемое количество: доля расходов на спички настолько невелика,

что ее можно легко увеличить за счет сокращения расходов на другие товары, поэтому каждая семья будет закупать их в прежнем количестве.

Четвертый фактор – время в распоряжении покупателей для адаптации к изменениям цены: чем его больше, тем эластичнее спрос. При повышении цены товара оно требуется для поиска и апробирования его субститутов. Следовательно, объем закупок сократится не сразу: он будет уменьшаться постепенно в течение некоторого времени.

Адаптация покупателей делится на три периода:

- кратчайший период, за который спрос измениться не может. Его символ –  $I_m$ ;
- короткий период, за который спрос может измениться, но мало. Его символ –  $Sh$ ;
- длительный период: на его протяжении полностью исчерпываются все возможности изменения спроса. Его символ –  $L$ .

Долгосрочный спрос на товар эластичнее краткосрочного (рис. 4.10).

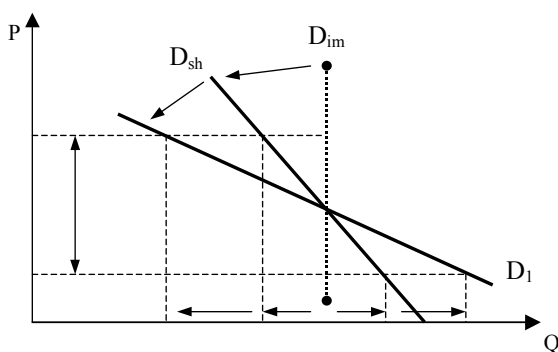


Рис. 4.10. Зависимость эластичности спроса от времени

Эластичность спроса по доходу покупателей – это процентное изменение его объема в ответ на однопроцентное изменение дохода (I):

$$E_D \text{ по } I = \frac{\Delta Q}{\Delta I}.$$

С ростом дохода расходы потребителей и спрос на высокосортные товары повышаются, а на низкосортные падают. Графически это выражается смещением кривой спроса (рис. 4.11).

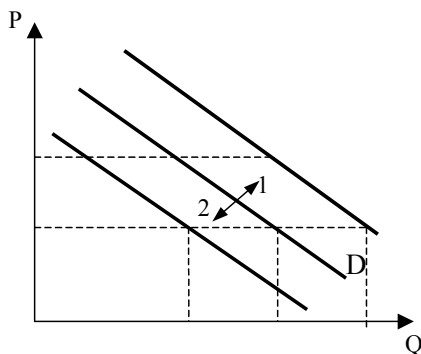


Рис. 4.11. Эластичность спроса по доходу

При каждом уровне цены в первом случае объем спроса увеличивается, а во втором – сокращается.

Есть еще одна разновидность эластичного спроса. Она называется перекрестной. Ее символ –  $CE_D$ . Это процентное изменение объема спроса на товар  $X$  в ответ на однопроцентное изменение цены его субститута, или компонента  $Y$ :

$$CE_D = \frac{\Delta Q_x}{\Delta P_y}$$

Здесь очень важна степень взаимозаменяемости, или взаимодополняемости, товаров: чем она выше, тем сильнее реакция спроса на товар в ответ на изменение цен его субституты и компоненты.

**Практическое применение теории эластичности.** Концепция эластичности спроса имеет большое практическое значение. Несколько примеров продемонстрируют этот факт со всей очевидностью:

1. Переговоры об уровне заработной платы.

Объединенный союз рабочих-автомобилестроителей (ОСРА) однажды пришел к выводу, что руководству автомобильной промышленности следует повысить заработную плату рабочим и одновременно снизить цены на автомобили, аргументируя это тем, что эластичность спроса на автомобили примерно равна 4. ОСРА заключил, что снижение цен поможет затормозить инфляцию, увеличить суммарную выручку от продаж и сохранить или даже повысить прибыли производителей. Однако представитель компании «Форд мотор» утверждал, что согласно существующим исследованиям

эластичность спроса на автомобили варьируется от 0,5 до 1,5. Он доказывал, что снижение поэтому привело бы к сокращению прибыли производителей. В приведенном случае эластичность спроса на автомобили была центральным вопросом в отношениях между рабочими и управляющими и в переговорах об уровне заработной платы.

## 2. Небывалый урожай.

Исследования показывают, что спрос на большую часть сельскохозяйственной продукции крайне неэластичен, порядка 0,2 или 0,25. В силу чего увеличение производства сельскохозяйственной продукции, благодаря хорошим погодным условиям или росту эффективности производства, одновременно снижает как цены сельскохозяйственной продукции, так и суммарную выручку (доходы) фермеров. Для фермеров как социальной группы неэластичный характер спроса на их продукцию означает, что сбор очень большого урожая может быть нежелателен.

## 3. Автоматизация.

Характер воздействия автоматизации, быстрого технологического прогресса на уровень занятости частично зависит от эластичности спроса на производимый продукт. Например, фирма устанавливает новое трудосберегающее оборудование и это приводит к технической безработице 500 рабочих. Часть экономии на издержках, полученной благодаря техническому прогрессу, передается потребителям путем снижения цен. Теперь воздействие снижения цен на объем продаж фирмы, следовательно, и на количество необходимых ей рабочих, будет зависеть от эластичности спроса на продукт. Эластичный спрос мог бы обеспечить такое расширение продаж, некоторые (все или даже более чем 500) из вытесненных рабочих бы ли бы вновь наняты фирмой. Неэластичность спроса будет означать, что лишь немногие (либо вообще никто) из уволенных рабочих могут быть опять приняты на работу, так как прирост объема продаж и производства фирмы будет невелик.

## 4. Дерегулирование воздушного транспорта.

Первым следствием дерегулирования воздушного транспорта в конце 70-х гг. прошлого столетия было увеличение прибыльности многих авиакомпаний. Объяснялось это тем, что устранение государственных регулирующих мер усилило конкуренцию между авиакомпаниями, снизив, таким образом, плату за полет. Пониженная плата в сочетании с эластичным спросом на воздушные путешествия

привела к росту доходов. Так как дополнительные издержки, связанные с перелетом заполненного самолета, в отличие от частично заполненного, минимальны, а рост доходов опережал рост издержек, прибыли увеличивались. К несчастью для авиакомпаний, эта высокая прибыльность продержалась недолго. Причины были такого рода: конкурентная борьба за новые маршруты привела к резкому сокращению прибылей, рост цен на топливо повысил эксплуатационные затраты, длительная «война тарифов» сказалась на прибылях.

### § 3. Предложение товаров и услуг

Предложение можно определить как количество товара, которое производитель желает и способен произвести и предложить к продаже на рынке по конкретной цене.

**Закон предложения гласит:** между ценой и количеством предлагаемого товара существует прямая зависимость.

С повышением цен, соответственно, возрастает величина предложения, и наоборот.

Ниже приведены данные о соотношении цены за 1 кг картофеля и количества предлагаемого к продаже картофеля за неделю:

Цена за 1 кг.....	0	1	2	3	4	5	6
Объем предложения, в тоннах	0	1	3	6	9	12	15

На графике по оси X отложено количество предложенного к продаже картофеля, а по оси Y – цена 1 кг картофеля (рис. 4.12).

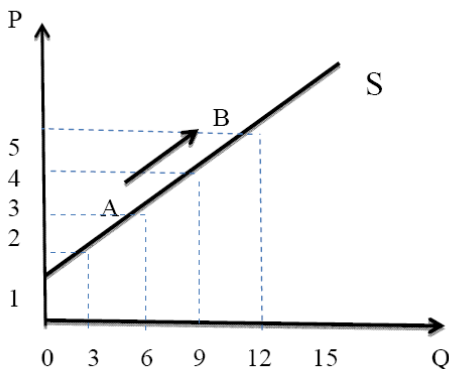


Рис. 4.12. График предложения

Полученная кривая  $S$  называется кривой предложения товара (в данном случае картофеля). Она показывает в графическом виде количество предлагаемого товара при каждом значении цены, при этом другие факторы, влияющие на объем предложения, остаются неизменными. Изменение рыночной цены влечет за собой и изменение количества предложенного товара, движение кривой  $S$  из точки  $A$  в точку  $B$ .

Положение и угол наклона кривой предложения определяются издержками производителя. Производитель не намерен поставлять товар, пока цена не перекроет затраты на его производство. Восходящая кривая предложения объясняется тем, что для увеличения объема предложения необходимо привлечение дополнительных ресурсов, а это в целом увеличивает издержки.

Следует также отметить, что для большинства товаров кривая предложения будет иметь вогнутое очертание. Это можно объяснить так: когда цена товара начинает повышаться, в его производство вовлекается все большее количество производителей, что обуславливает поначалу довольно значительный прирост количества предложенного товара. Если цена будет повышаться, то в какой-то момент резервы производства исчерпаются и количество произведенного товара стабилизируется на определенном уровне, практически не зависящем от цены. В конечном итоге, если цена будет продолжать увеличиваться, кривая предложения должна стать вертикальной.

При построении кривой предложения, так же как и при построении кривой спроса, используют допущение, согласно которому определенные неценовые детерминанты величины предложения даны заранее и не подвергаются изменениям. Если одна из этих неценовых детерминант предложения в действительности претерпевает изменения, положение кривой также будет меняться.

*К детерминантам предложения относятся:*

1) технология производства (если вводится более совершенная технология, то снижаются издержки и выпускается больше продукции, что увеличивает количество предлагаемого товара);

2) цена на экономические ресурсы (снижение цены на ресурсы ведет к расширению количества предложенного товара);

3) налоги и субсидии (повышение налогов снижает количество предложенного товара, а субсидии приводят к расширению производства);

4) количество товаропроизводителей (чем больше их, тем больше предлагаемого товара).

Если под влиянием какого-то из этих факторов (или их совокупности) произойдет увеличение количества предлагаемого товара при каждом изменении цены (P), то кривая S сместится вправо (кривая S<sub>1</sub>, рис. 4.13).

Смещение влево, с S к S<sub>2</sub>, на рисунке 4.13 указывает на сокращение предложения: производители предлагают меньшее количество продукта по каждой из возможных цен.

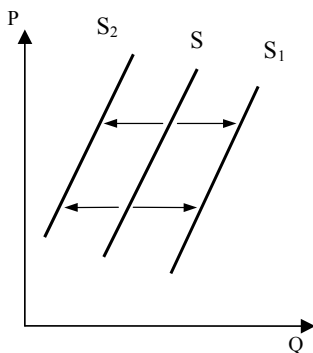


Рис. 4.13. Изменение уровня предложения

Чтобы отреагировать на изменение цены товара изменением объема его предложения, поставщикам часто требуется время для адаптации. Чем оно продолжительнее, тем сильнее реакция; а чем чувствительнее к изменениям цены товара его предложение, тем оно эластичнее:

$$E_s = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \quad \text{или} \quad E_s = \frac{P}{Q} \times \frac{\Delta Q}{\Delta P}.$$

Три рыночных периода (кратчайший, короткий и долгий) по-разному влияют на степень эластичности предложения.

Первый настолько мал, что поставщики не успевают отреагировать на увеличение спроса и цены. Например, фермер привез утром на городской рынок весь урожай помидоров. К обеду цена поднялась. Но он не сможет предложить помидоров больше, чем привез. При снижении цены он не сможет сократить предложение: помидоры – скоропортящийся продукт.

При кратчайшем рыночном периоде предложение оказывается фиксированным: оно абсолютно неэластично (рис. 4.14). Рост или падение цены между уровнями 10 и 20 не изменяют объема предложения (50 единиц) – его линия остается вертикальной. Но если товар не так скоро портится, как помидоры, часть его можно оставить в запасе при дальнейшем снижении цены, сократив предложение. Это выразится наклоном кривой предложения на отрезке ниже точки А.

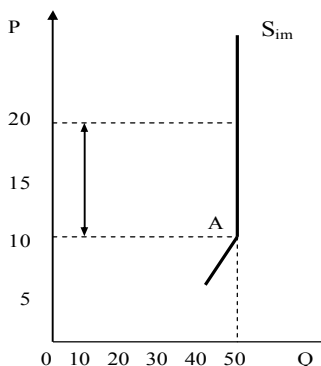


Рис. 4.14. Абсолютно неэластичное предложение

В таких случаях предложение приобретает некоторую эластичность и в кратчайший рыночный период.

В короткий период у поставщиков есть возможность адаптироваться. Еще больше она в долгий рыночный период. При одинаковом изменении цены реакция долгосрочного предложения сильнее краткосрочного (рис. 4.15).

Объем предложения товара реагирует на изменение его цены тем сильнее, чем больше времени у поставщиков для адаптации.

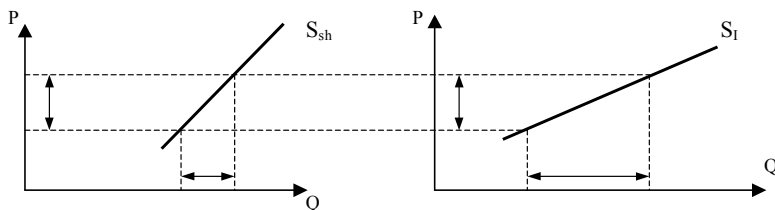


Рис. 4.15. Ценовая эластичность предложения

Существенное увеличение предложения многих товаров требует продолжительного времени, поэтому оно значительно эластичнее в долговременном, чем в краткосрочном периоде, и абсолютно неэластично в кратчайшем.

Предложение некоторых товаров эластичнее в короткий рыночный период. Рост цены металла стимулирует вторичное использование лома, и сначала его предложение быстро и значительно возрастает. Но в длительном периоде реакция ослабевает, так как постоянно иссякают запасы лома.

#### § 4. Рыночное равновесие

Взаимодействие решений о покупке товара и о его продаже определяет цену продукта и количество, которое реально продается и покупается на рынке, – равновесие.

**Рыночное равновесие достигается в том случае, когда количество товара, предложенного на рынке, равно количеству товара, на который предъявлен спрос.** Наглядно это можно показать с помощью графика (рис. 4.16), полученного путем совмещения кривых S и D в одной плоскости координат.

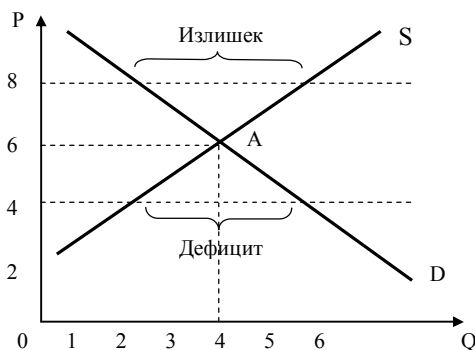


Рис. 4.16. Рыночное равновесие товара

При различных комбинациях P и Q кривые S и D имеют только одну общую точку – A, она называется *точкой равновесия*. Только в этой точке на графике решения о покупке и продаже товара совпадают.

Цена, соответствующая данной точке (проекция на ось  $Y$ , равная 6 руб.), и объем (проекция на ось  $X$ , равная 4 единицам) называются равновесной ценой и равновесным объемом.

При любой более высокой цене имеет место избыточное предложение, или излишек.

При любой цене ниже равновесной имеет место избыточный спрос, или дефицит. Однако в условиях конкуренции под воздействием законов рыночного ценообразования данная ситуация на рынке сохраняется недолго, цена выравнивается автоматически.

Чтобы посмотреть, как это происходит, можно предположить, что цена на данный товар снизилась до 4 руб. за 1 единицу. К чему это приведет? По более низкой цене потребители готовы приобрести большее количество товара – 6 вместо 4 единиц (действие закона спроса), а производители в тех же условиях сократят поставки товара на рынок с 4 до 2 единиц (действие закона предложения).

Как показано на рисунке 4.17, при данной цене возникает избыточный спрос в размере 4 единиц ( $6 - 2$ ). Когда объем спроса превышает объем предложения, сложившийся на рынке дефицит побуждает покупателей, конкурирующих между собой за право приобретения товара, повышать цену, толкая ее к равновесному уровню. Такое повышение цены одновременно заставляет производителей увеличить предложение, в результате дефицит исчезает. Таким образом, всегда, когда возникает дефицит, цена будет расти.

Например, цена превышает равновесное значение и составляет 8 руб. за 1 единицу. В этой ситуации возникает избыток предложения. Производители готовы продавать продукции больше на 4 единицы, чем потребители готовы купить. Этот излишек приведет к конкурентному сбиванию цены продавцом, стремящимся избавиться от своего излишка. Снижение цены сократит предложение и одновременно побудит покупателей покупать продукцию в большем количестве.

Таким образом, если рыночная цена не соответствует равновесной, то действия покупателей и продавцов двигают ее в направлении к равновесной цене, которая устраивает и тех и других.

Однако рыночное ценообразование может быть нарушено либо деятельностью монополий, либо вмешательством государства, волевым способом устанавливающего цены выше или ниже точки равновесия.

В таких случаях говорят о ценах пола или потолка.

*Цена потолка* – искусственное занижение цены, ограничивает рост цен.

*Цена пола* – искусственное завышение цены, не позволяет цене снизиться за пределы этого лимита. На графике цена пола будет устанавливаться выше точки равновесия, а цена потолка – ниже ее.

Влияние на равновесные значения  $P$  и  $Q$  могут оказать неценовые факторы, приводящие к сдвигам кривой спроса и предложения.

*Возможны четыре варианта изменения спроса и предложения и сдвига соответствующих кривых:*

а) например, под воздействием увеличения доходов населения вырос спрос на товар. Как это отразится на равновесии? Увеличение доходов приведет к сдвигу кривой  $D$  вправо – кривая  $D_1$  (рис. 4.17).

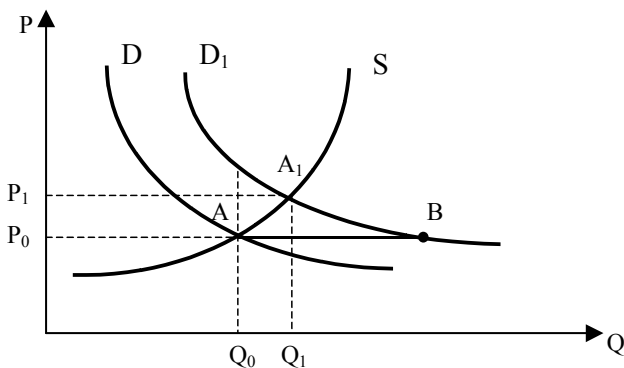


Рис. 4.17. Влияние увеличения спроса на равновесие

При первоначальной равновесной цене на рынке ( $P_0$ ) объем спроса увеличился (это показано на рисунке как отрезок), выявив дефицит товара АВ. В этой ситуации покупатели, конкурируя за право приобретения товара, начинают набавлять цену. Повышение цены будет происходить до тех пор, пока дефицит не исчезнет. Это произойдет, когда новая равновесная цена будет равна  $P_1$ . Точка равновесия сместится с  $A$  в  $A_1$ , а равновесный объем увеличится с  $Q_0$  до  $Q_1$ ;

б) уменьшение спроса приведет к падению равновесной цены и снижению равновесного объема (рис. 4.18);

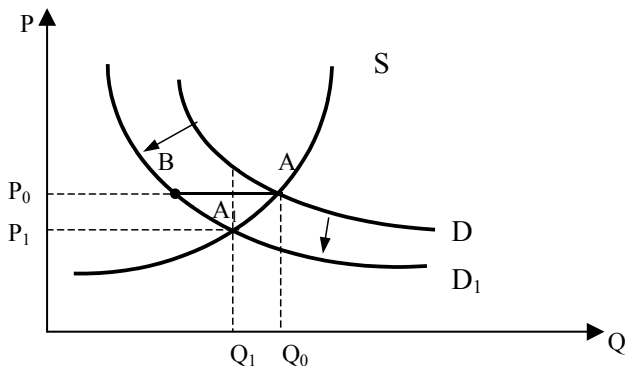


Рис. 4.18. Влияние уменьшения спроса на равновесие

в) увеличение предложения товара.

Например, внедрение новых технологий в производство товара привело к увеличению его предложения. Как это отразится на рыночном равновесии?

Увеличение предложения сдвигает кривую  $S$  вправо – кривая  $S_1$  (рис. 4.19).

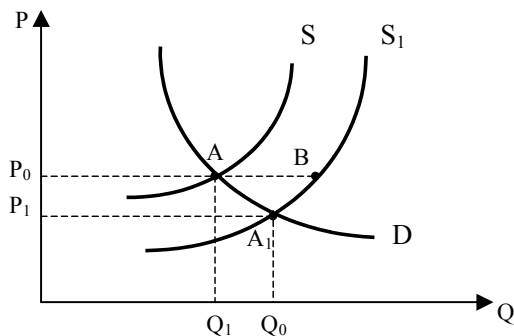


Рис. 4.19. Влияние увеличения предложения на равновесие

Так как объем предложения по первоначальной равновесной цене ( $P_0$ ) увеличился, в то время как объем спроса не изменился, имеет место избыток предложения. На рисунке 4.20 показано, что при цене  $P_0$  фирмы хотят поставить на рынок товара больше, чем  $Q_0$  – точка  $B$ . Продавцы видят, что покупатели не желают приобретать данное

количество товара по существующей цене, и начинают снижать цену. Таким образом, цена будет снижаться до тех пор, пока объем спроса и предложения не сравняются при более низкой цене; точка равновесия сместится из  $A$  в  $A_1$ . Равновесная цена снизится до  $P_1$ . Равновесный объем увеличится с  $Q_0$  до  $Q_1$ ;

г) уменьшение предложения товара приводит к увеличению равновесной цены и уменьшению равновесного объема (рис. 4.20).

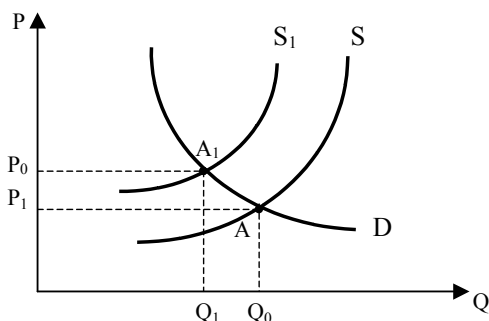


Рис. 4.20. Влияние уменьшения предложения на равновесие

### Вопросы для самостоятельной работы

1. Товары с высокой и низкой эластичностью спроса по цене, по доходу. Приведите примеры.

2. Что может случиться с линией спроса на хлеб при увеличении цен на картофель в 2 раза?

3. За 1991–1995 гг. потребление на душу населения основных продуктов питания (мясо, рыба, молочные продукты, овощи и фрукты) в России сократилось, но за одним исключением: потребление картофеля увеличилось. Чем это объясняется? При каких обстоятельствах было впервые открыто это явление?

4. Как повлияют на цены наркотиков такие меры, как: а) ужесточение наказания за торговлю наркотиками и их употребление; б) повышение уровня раскрываемости преступлений в сфере наркобизнеса; в) повышение жизненного уровня населения; г) легализация наркобизнеса. Проиллюстрируйте ответы с помощью графиков.

5. Спрос и предложение на обеды в студенческой столовой описаны уравнениями:  $Q_D = 2400 - 100P$ ,  $Q_S = 1000 + 250P$ , где  $Q_D$  и  $Q_S$  – объемы спроса и предложения на обеды,  $P$  – цена обеда в условных единицах.

Вычислите равновесную цену на обеды и количество проданных обедов по такой цене.

6. Какой тип рынка обеспечивает более быстрое движение к равновесной цене?

7. Определите содержание понятий «точечная эластичность», «дуговая эластичность», «перекрестная эластичность».

## **ГЛАВА 5. ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРИБЫЛЬ**

Любое человеческое общество, каким бы ни был его социальный строй, вынуждено осуществлять прежде всего материальное производство для удовлетворения своих потребностей. Поэтому одна из важнейших задач экономической теории состоит в том, чтобы дать наиболее глубокий анализ движущих сил производства, определяющих его характер и отдельные черты, т. е. анализ факторов производства. Именно этим объясняется то пристальное внимание, которое уделяют представители различных школ экономической мысли проблеме факторов производства.

### **§ 1. Основные факторы производства**

По поводу факторов производства, роли отдельных из них в общественном производстве существуют разнообразные точки зрения.

Из них следует отметить две принципиально отличающиеся друг от друга позиции – *марксистскую и неоклассическую* (в известной мере резюмирующую эволюцию взглядов зарубежных экономических школ) концепции факторов производства.

*Марксизм все факторы производства подразделяет на две крупные группы.*

Одна из них – это *вещественные факторы производства*, которые состоят из средств производства – орудий и предметов труда. К вещественным факторам относится и земля (в широком смысле слова), которая, являясь всеобщим условием производства, выступает и как природный источник предметов труда, и как средство производства.

К другой группе относится рабочая сила, представляющая собой совокупность физических и умственных способностей человека, его способность к труду, – это *личный фактор производства*.

В своем единстве средства производства и рабочая сила предстают как *производительные силы общества*. Главной производительной силой общества является человек.

*Неоклассическая концепция факторов производства* имеет в своей основе теорию французского экономиста Ж. Б. Сея<sup>1</sup>, согласно которой в создании стоимости равноправно участвуют:

- *труд*;
- *земля*;
- *капитал* (отождествляемый им со средствами производства);
- *предпринимательская способность*.

Если рассматривать факторы производства просто как набор определенных элементов, то и в марксистской, и в неоклассической трактовке они практически совпадают. Труд (функционирующая рабочая сила) – личный фактор, земля и капитал, отождествляемый со средствами производства, – вещественные факторы, предпринимательская деятельность – тоже труд. Расхождение здесь в подходе к пониманию их характера. Марксизм исходит из того, что факторы производства – экономическая категория, определяющая социальную суть производства, неоклассики же уходят от фиксации социальной природы производства, представляя его факторы как технико-технологические элементы.

Неоклассическая концепция факторов производства хорошо представлена в переводной учебной литературе и воспринята достаточно широким кругом российских экономистов как одна из экономических систем рыночной экономики. Факторы производства – это *труд, земля, капитал*.

*Труд* есть целесообразная деятельность человека, направленная на изменение предметов и сил природы для удовлетворения его потребностей; труд – это вечная естественная необходимость: без него не была бы возможна сама человеческая жизнь. Как физические и умственные затраты труд может быть охарактеризован следующими параметрами:

- продолжительность;
- интенсивность;
- производительность.

*Продолжительность* труда измеряется величиной рабочего времени в течение рабочего дня. Она определяется многими факторами физического, социального, экономического характера (человеку

---

<sup>1</sup> См.: История экономических учений: учеб. пособие / под ред. В. А. Жамина, Е. Г. Василевского. М.: МГУ, 1989. 368 с.

необходимо время для удовлетворения естественных потребностей, восстановления способности трудиться, удовлетворения духовных и социальных потребностей и т. д.), в т. ч., при прочих равных условиях, *интенсивностью труда*. Под последней понимается степень расходования физической или умственной энергии работника в единицу времени. Если раньше интенсивность труда характеризовалась в основном повышением степени расходования физической энергии, то в условиях научно-технической революции – умственной и нервной энергии. *Производительность труда* говорит о том, какое количество продукции производится в единицу времени при нормальной интенсивности труда, т. е. повышение производительности труда обуславливается не ростом его интенсивности сверх нормальной, а совершенствованием техники, технологии и организации производства.

Совокупность способностей к труду, обусловленная общим образованием, профессиональной подготовкой, приобретенными умениями и навыками, здоровьем, западные экономисты обычно называют человеческим капиталом.

*Земля*, в широком смысле слова, есть все то, что дано человечеству природой: собственно земля (суша), полезные ископаемые, водные ресурсы, флора и фауна; это – естественный фактор, и человечество не может по своему усмотрению изменить его количественную характеристику, хотя в процессе его использования (или в процессе производственной деятельности) уменьшает массу некоторых элементов (запасов полезных ископаемых, площади лесов, количества морепродуктов и т. п.), может улучшить или ухудшить их качество (например, пахотных земель, водоемов и др.).

Природные элементы земли используются в различных видах человеческой деятельности, но прежде всего для производства сельскохозяйственных продуктов. Свойства сельскохозяйственных земель, с одной стороны, обусловлены естественными условиями (химико-механические свойства, климатические условия), с другой – деятельностью человека (использование различных удобрений, способов обработки и др.), т. е. они могут быть естественными и искусственными.

В связи с этим важно обратить внимание на следующее. Количество земли, пригодной для сельскохозяйственного производства, ограничено, поэтому при росте потребностей в сельскохозяйственных

продуктах возникает необходимость в интенсификации аграрного труда, т. е. дополнительном приложении труда и капитала на одних и тех же участках угодий. Однако возможность такой интенсификации не безгранична. В конце концов наступает момент, когда дополнительные вложения сопровождаются убывающей отдачей или, иначе говоря, дополнительная отдача не будет вознаграждать за дополнительные вложения капитала и труда. Это явление в экономической науке получило название закона убывающей отдачи или закона убывающей доходности земли.

*Капитал* как фактор производства еще со времен А. Смита и Д. Рикардо<sup>1</sup> отождествляется со средствами производства. При этом различается *основной капитал*, воплощенный в той части средств производства, которая обслуживает процесс производства в течение ряда производственных циклов (здания, сооружения, машины, оборудование), и *оборотный капитал*, расходуемый полностью за один производственный цикл (сырье, материалы, энергия и т. п.). Разница между ними состоит и в том, что элементы первого переносят свою стоимость на продукты (возвращаются к предпринимателю) частями в соответствии с количеством циклов производства, в продолжение которых они служат, а вторые – за один производственный цикл.

Части основного капитала, переносящие свою стоимость на продукт и возвращающиеся к предпринимателю после реализации произведенной продукции за какой-то установленный промежуток времени, называются *амортизационными отчислениями*.

Износ основного капитала может быть *физическим* или *моральным*.

Под физическим износом понимается материальное снашивание основного капитала, утрата им своих полезных свойств. Моральный износ основного капитала – его обесценение вследствие технического прогресса: когда появляются аналогичные, но более производительные машины и использование прежних становится невыгодным.

Рассмотренные факторы являются основными, т. е. такими, без которых не может осуществляться любое производство. Но наряду с ними существуют и другие факторы, значение которых по мере развития общества возрастает, например информационный, экологический.

---

<sup>1</sup> См.: История экономических учений / под ред. В. А. Жамина, Е. Г. Василевского. М.: МГУ, 1989. 368 с.

О значении информационного фактора, обеспечивающего систематизацию знаний, материализованных в элементах основного капитала, моделях менеджмента и маркетинга, говорит тот факт, что часто современную экономику называют информационной.

Не меньшую роль играет и экологический фактор, так как негативные последствия вмешательства человека в природу по многим позициям достигли или даже превзошли допустимые показатели.

Одной из характерных черт факторов производства является их *взаимодополняемость и взаимозаменяемость*. Взаимодополняемость означает, что для производства конкретного товара необходимо наличие всех факторов, обладающих определенными специфическими свойствами. Взаимозаменяемость состоит в том, что в ряде случаев, если не всегда, возможна замена какой-то части одного фактора (дорогостоящего) более доступным.

Так, рабочая сила будет заменена машиной в том случае, когда она будет стоить дешевле, чем высвобождаемая с ее помощью рабочая сила. В целях экономии на покупку или аренду земли универсальный магазин в центре города построят высотой не в 2–3, а в 8–10 этажей, а различные конторско-административные здания – в десятки этажей и т. д.

Как известно, факторы производства используются для извлечения прибыли, размер которой, при прочих равных условиях, зависит от массы продуктов, произведенных с их помощью.

Поэтому важно установить связь между факторами производства и объемом продукции.

Эта связь характеризуется таким понятием, как *производственная функция*, которая может рассматриваться с микроэкономической и макроэкономической точек зрения.

С микроэкономической точки зрения производственная функция выражает техническое соотношение между количеством факторов производства, используемых предприятием (фирмой), и объемом произведенной продукции. С макроэкономической точки зрения производственная функция отражает технологическую взаимосвязь между объемом производства и его различными факторами (землей, трудом и капиталом).

Графической модификацией производственной функции при переменных величинах используемых факторов производства являются *изокванта* и *изокоста*.

Изокванта отражает возможное соотношение труда и капитала для производства какого-либо количества данного продукта. Изокоста отражает, какую комбинацию этих двух факторов можно выбрать. Метод изокванты и изокосты можно показать на условном примере (табл. 5.1).

*Таблица 5.1*

**Возможные комбинации труда и капитала  
для производства пяти единиц товара**

Комбинация	Количество единиц рабочей силы	Количество единиц капитала
А	3	15
В	4	9
С	5	6
Д	9	4
Е	15	3

Данные таблицы перенесены на график рисунка 5.1 исходя из того, что стоимость единицы рабочей силы равна 150, а единицы капитала – 100 руб. Кривая ABCDE и есть изокванта.

Например, предприниматель, располагающий денежными средствами в размере 750 руб., приобретает на них либо 7,5 единиц капитала и ни одной единицы рабочей силы (точка «а»), либо 5 единиц рабочей силы и ни одной единицы капитала (точка «b»); линия ab и есть изокоста затрат в 750 руб.

Если провести параллельную ей линию до точки касания с изоквантой (точка «к»), то получится оптимальное соотношение рабочей силы и капитала для производства заданных единиц продукции; при этом затраты средств составят примерно 1 350 руб. (750 руб. на рабочую силу и 600 руб. на капитал).

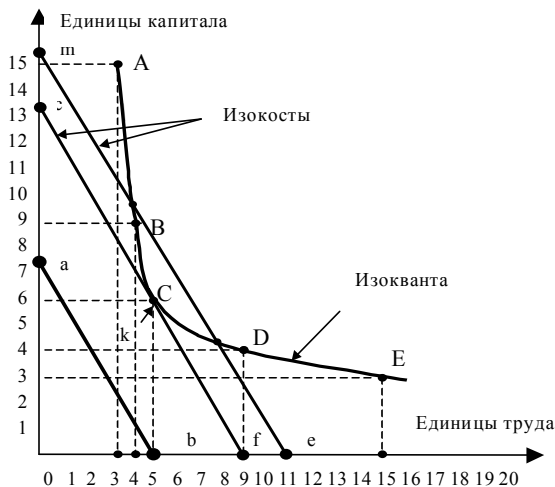


Рис. 5.1. Графическая модификация производственной функции с помощью метода изокосты и изокванты

Линия *me* будет изокостой затрат в 1 675 руб. При этом для предпринимателя предпочтительно выбрать два варианта затрат на рабочую силу и капитал: первый – 525 и 1 150 руб., второй – 1 225 и 450 руб. соответственно.

При выборе вариантов комбинирования факторов производства следует учитывать действие закона убывающей отдачи. Согласно закону убывающей отдачи начиная с определенного момента последовательное присоединение единиц переменного ресурса (например, труда) к неизменному, фиксированному ресурсу (например, к капиталу или земле) дает уменьшающийся добавочный, или предельный, продукт в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса.

Наглядное изображение этого закона представлено на графике рисунка 5.2. На нем можно выделить три фазы, проходимые кривой общего объема производства. На первой (отрезок «а») она поднимается вверх ускоряющимся темпом, на второй темп ее возвышения замедляется до достижения высшей точки (отрезок «b»), а затем – начинает снижаться.

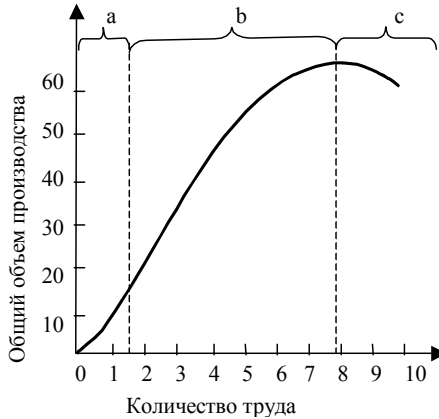


Рис. 5.2. График убывающей отдачи переменного ресурса

Оценивая закон убывающей отдачи, надо указать, что он основан на предположении, что все единицы переменных ресурсов (как действовавшие, так и вновь привлекаемые) имеют одно и то же качество, т. е. качественно однородны. Значит, убывающая отдача обусловлена не ухудшением качества переменных ресурсов, а их относительно большим применением при той же величине неизменяемых, фиксированных ресурсов.

## § 2. Издержки производства и их виды

Различия во взглядах на состав и классификацию факторов производства *между марксистской и неоклассической* экономическими теориями обуславливают и различия в классификации издержек производства, их роли в процессе производства.

К. Маркс делит издержки производства на два таких вида, как издержки *на постоянный (с) и переменный (v) капитал*. Эти издержки предпринимателя на производство товара, являющиеся затратами овеществленного и части живого труда, есть то, что товар стоит предпринимателю. Но эта величина меньше общих затрат, потому что другая часть живого труда работников предпринимателем не оплачивается. Здесь выявляется различие издержек общества и предпринимателя

на производство товара. Затраты общества – весь прошлый и живой труд, затраты же предпринимателя на часть живого труда меньше.

Помимо издержек производства К. Маркс выделяет издержки обращения, связанные с процессом реализации товара. Он делит их на *чистые* и *дополнительные*.

К чистым издержкам относятся затраты, связанные непосредственно только с самим актом купли-продажи (на заработную плату торговых работников, рекламу и т. п.). Эти затраты не увеличивают стоимость товара, а возмещаются за счет неоплаченной части труда работников производственной сферы. Дополнительные издержки – это затраты труда на продолжение производства в сфере обращения: упаковку, транспортировку и хранение товаров.

Неоклассическая теория издержек отличается от марксистской как по существу, так и по терминологии. В общем виде можно сказать, что согласно этой теории издержки производства (собственно производства и обращения) представляют собой все затраты предпринимателя на приобретение факторов производства. Так как предпринимательская способность есть самостоятельный фактор производства, в издержки производства должен включаться и доход предпринимателя.

Виды издержек разнообразны (т. е. разнообразна их классификация по различным основаниям):

- экономические, или вмененные;
- издержки в зависимости от связи с объемом производства; и т. д.

В первую очередь необходимо рассмотреть так называемые экономические, или вмененные, издержки. Чтобы понять их суть, надо иметь в виду, что при возрастающих потребностях общества ресурсы их удовлетворения относительно ограничены. Следовательно, в каждый данный момент общество должно решать, сколько и каких ресурсов следует направить на производство того или иного продукта и в какой пропорции будет осуществлено распределение ресурсов для оптимального удовлетворения его потребностей.

*Экономические, или вмененные, издержки* любого ресурса, выбранного для производства товара, *равны его стоимости, или ценности*, при наилучшем из всех вариантов использования. Иначе говоря, *количество другого продукта, от которого следует отказаться или*

которым следует пожертвовать, чтобы получить какое-то количество любого данного продукта, нужного обществу, называется *вменными издержками производства* этого продукта.

Сущность вмененных издержек можно пояснить с помощью кривой производственных возможностей.

Так как объем ресурсов, которыми располагает общество, ограничен, оно не может производить любое количество средств производства и предметов потребления и стоит перед выбором между альтернативными решениями: что и сколько производить? Эти альтернативы представлены точками А, В, С, D и E на кривой производственных возможностей (рис. 5.3).

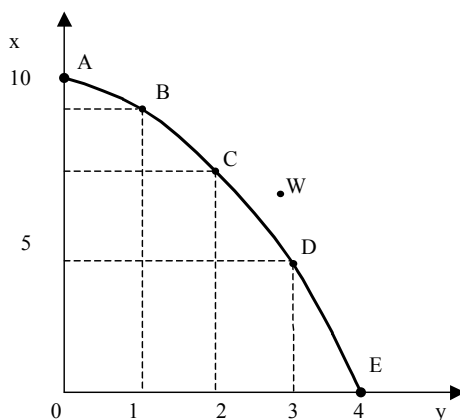


Рис. 5.3. Кривая производственных возможностей

Из кривой видно, что при имеющемся ресурсе можно произвести товара X и Y, соответственно – 10 и 0 (A), 9 и 1 (B), 7 и 2 (C), 4 и 3 (D), 0 и 4 (E).

Значит, производя 10 единиц товара X, общество отказывается вообще от производства товара Y, производство первой единицы товара Y означает отказ от производства одной единицы товара X, второй дополнительной единицы – от 2, третьей – от 3, четвертой единицы – от 4 (соответственно).

Здесь можно заметить два немаловажных обстоятельства.

Во-первых, легко обнаружить разницу между вмененными издержками на производство дополнительной единицы продукта и совокупными (общими) вмененными издержками на производство какого-то продукта. Так, вмененные издержки на производство третьей дополнительной единицы товара У составляют 3 единицы товара Х, а совокупные на производство 3 единиц – уже 6 ( $10-4$  или  $1+2+3$ ).

Во-вторых, обнаруживается, что вмененные издержки производства каждой последующей единицы товара возрастают (для У, например, 1–1, 1–2, 1–3, 1–4), т. е. действует *закон возрастающих вмененных издержек*: для производства каждой добавочной единицы одного товара приходится отказываться от производства все большего количества другого товара. Причина такого явления состоит в том, что, как правило, производственные ресурсы непригодны для полного их использования в производстве альтернативных товаров.

Надо обратить внимание на то, что редкость, или ограниченность, ресурсов исключает всякую комбинацию производства товаров, расположенную вне кривой производственных возможностей, т. е. с ее внешней стороны, например в точке W.

Выше рассмотрены экономические, или вмененные, издержки с позиции общества, но они присущи и отдельным предприятиям. С точки зрения последних, указанные издержки есть не что иное, как *выплаты, которые они должны сделать поставщикам ресурсов для того, чтобы отвлечь эти ресурсы от использования в альтернативных производствах*. Эти издержки являются внешними, если выплачиваются сторонним поставщикам ресурсов, или внутренними, т. е. издержками на собственный и самостоятельно используемый ресурс, равными денежным платежам, которые предприятие могло бы получить за их самостоятельное использование при наилучшем из возможных способов применения.

Элементом внутренних экономических издержек, согласно западным экономическим теориям, является так называемая *нормальная прибыль* – минимальное вознаграждение (плата) предпринимателю, чтобы удержать его в рамках данного предприятия (вида деятельности) (табл. 5.2).

**Экономические и бухгалтерские издержки  
и прибыль в общей выручке фирмы**

Структура общей выручки	Внешние издержки	Внутренние издержки		Доход
		Альтернативная стоимость ресурсов, принадлежащих предпринимателю	Нормальная прибыль – альтернативная стоимость предпринимательства	
Экономический подход	Экономические издержки			Экономическая прибыль
Бухгалтерский подход	Бухгалтерские издержки	Бухгалтерская прибыль		

Следует иметь в виду, что оценка издержек, дающаяся экономической теорией, не совпадает с ее бухгалтерской оценкой. В бухгалтерском учете внутренние издержки (материальные) учитываются не по рыночной цене представляющих их ресурсов, а по себестоимости, кроме того, в бухгалтерском учете издержек не фигурирует нормальная прибыль предпринимателя.

**Издержки в зависимости от их связи с объемом производства.**

***В краткосрочном периоде издержки фирмы делятся на постоянные и переменные.***

***Постоянные издержки (FC)*** – это издержки, величина которых в краткосрочном периоде *не изменяется* с увеличением или сокращением объема производства (рис. 5.4). К ним относятся издержки, связанные с использованием зданий, сооружений, машин, механизмов, рентные платежи, страховые взносы и др.: эти издержки предприниматель нес бы даже в том случае, если бы предприятие простаивало.

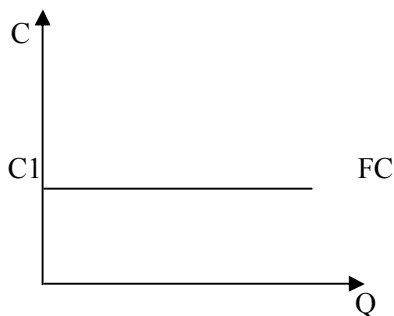


Рис. 5.4. Постоянные издержки (FC)

**Переменные издержки (VC)** – это издержки, величина которых изменяется в зависимости от увеличения или уменьшения объема производства (рис. 5.5). К переменным издержкам относятся затраты: на сырье, топливо, энергию, транспортные услуги, большую часть рабочей силы и т. п.

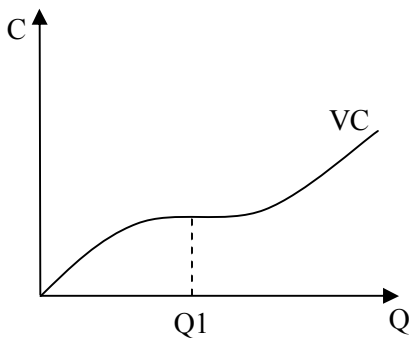


Рис. 5.5. Переменные издержки (VC)

Рост переменных издержек при увеличении объема производства проходит три этапа. В самом начале, когда объем производства только начинает расти, увеличение переменных издержек пропорционально росту объема производства, затем скорость их увеличения замедляется вследствие достижения оптимального уровня производства (сказывается действие эффекта экономии на массовом производстве вследствие специализации и кооперирования

производства), а потом они начинают увеличиваться нарастающими темпами. Последнее обстоятельство обусловлено действием закона убывающей отдачи ресурсов, который был рассмотрен выше.

**Общие издержки.** Сумма постоянных и переменных издержек для каждого количества производимой продукции дает **общие (валовые) (ТС) издержки**, характер изменения которых соответствует характеру изменения переменных издержек (так как второе слагаемое неизменно) (рис. 5.6):

$$TC = FC + VC.$$

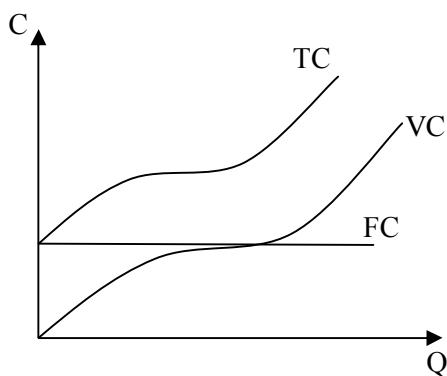


Рис. 5.6. Общие издержки (ТС)

Деление издержек на постоянные и переменные на рассматриваемом основании классификации имеет большое практическое значение. Дело в том, что после ввода в строй предприятия предприниматель уже не может по своему желанию изменить величину факторов, определяющих постоянные издержки (речь идет об издержках в краткосрочном периоде): здания и сооружения построены, технологические линии смонтированы, рента за землю, страховые взносы должны быть оплачены и т. д. Чтобы повысить эффективность производства, предприниматель может управлять лишь переменными издержками, добиваясь их сокращения. При этом он будет стремиться не только к сокращению общих издержек путем увеличения объема продукции, но и к тому, чтобы при этом уменьшить затраты на каждую единицу продукции.

Затраты предпринимателя в расчете на единицу производимой продукции называются *средними* (AC) издержками. Они также представлены постоянными, переменными и валовыми (общими) издержками.

**Средние постоянные издержки (AFC)** – есть частное от деления общих постоянных издержек (FC) на соответствующее количество произведенной продукции (Q):

$$AFC = FC/Q.$$

С увеличением объема производства (Q) одна и та же величина постоянных издержек (FC) равномерно распределяется между всеми единицами выпущенной продукции, чем их больше, тем меньшая часть общих издержек приходится на каждую, поэтому с увеличением (Q) средние постоянные издержки (AFC) стремятся к нулю (рис. 5.7).

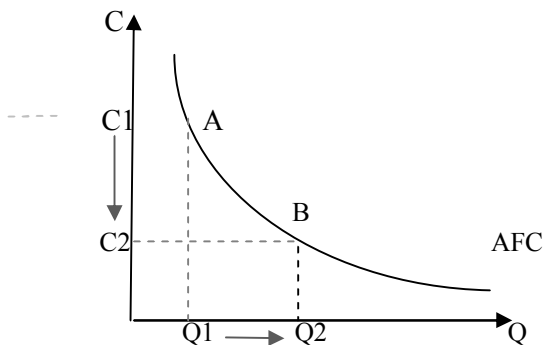


Рис. 5.7. Кривая средних постоянных издержек AFC

**Средние переменные издержки (AVC)** – частное от деления переменных издержек (VC) на соответствующее количество произведенной продукции (Q) (рис. 5.8):

$$AVC = VC/Q.$$

Средние переменные издержки применяются:

- при анализе эффективности хозяйственной деятельности фирмы;
- при установлении положения равновесия фирмы;
- при разработке стратегии фирмы (в стратегическом менеджменте).

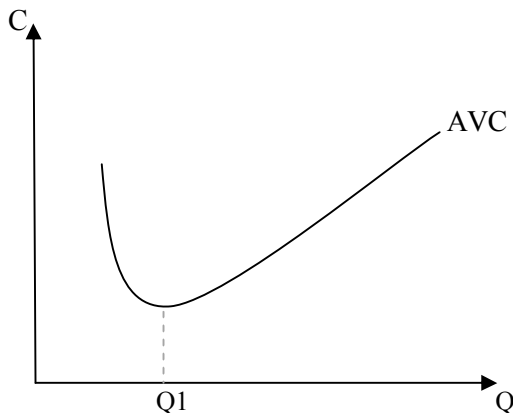


Рис. 5.8. Кривая средних переменных издержек (AVC)

Характер функции AVC определяется законом убывающей отдачи переменных ресурсов: расходы на них и есть переменные издержки.

С начала увеличения выпуска производство является относительно неэффективным и дорогостоящим из-за незагруженности оборудования фирмы – из-за недостатка переменных ресурсов, которые комбинируются с оборудованием. Например, одному рабочему приходится обслуживать несколько станков, оплата его труда выше обычного, но ошибок с его стороны будет больше обычного и продуктивность каждого станка ниже возможной. Поэтому AVC вначале относительно высоки.

По мере привлечения дополнительных ресурсов оборудование используется все более полно и его производительность повышается. В итоге AVC по сравнению с первоначальными издержками снижается. Но увеличение переменных ресурсов достигает такого их объема, при котором наступает максимум интенсивности и использования оборудования. После этого каждая дополнительная единица переменных ресурсов увеличивает выпуск меньше, чем предыдущая. Отдача переменных ресурсов снижается. Поэтому AVC увеличиваются.

**Средние общие (валовые) издержки** можно получить путем деления общих издержек на количество выпущенной продукции (рис. 5.9):

$$AC = TC/Q = (FC + VC)/Q.$$

Или суммированием средних постоянных (AFC) и средних переменных издержек (AVC):

$$AC = AFC + AVC.$$

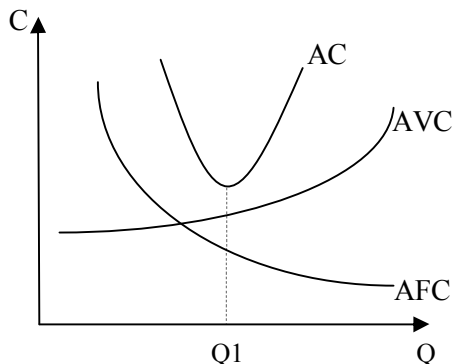


Рис. 5.9. Средние общие издержки (AC)

Средние валовые издержки сначала довольно резко, а затем более или менее плавно сокращаются при росте объема производства, а затем, достигнув минимальной величины, начинают неуклонно возрастать. При этом сокращение AC более сильно, а их последующее повышение – более слабо, чем соответствующие изменения AVC, что обусловливается характером изменения средних постоянных издержек.

AC достигают своего минимума при большем объеме выпуска, чем AVC – своего.

Знание AC для фирмы очень важно. Но еще более важно знание того, на сколько изменяются общие издержки выпуска от изменения его объема на единицу. Фирме необходимо знать отношение величины изменения TC к величине изменения Q, или предельные издержки.

**Предельные издержки (MC)** – это приращение общих издержек, вызванное бесконечно малым увеличением производства:

$$MC = \Delta TC / \Delta Q.$$

Так как в краткосрочном периоде постоянные издержки не изменяются, предельные издержки равны приросту переменных издержек на единицу продукции:

$$MC = \Delta VC / \Delta Q.$$

Динамика предельных издержек определяет функцию средних. Закон их связи можно сформулировать так: АС достигают своего минимума в момент совпадения с МС. В этот момент они снижаться перестают, а расти не начинают.

Дополнительный выпуск продукции понижает АС, пока они выше МС, и повышает их, как только они оказываются ниже МС. В момент равенства изменение АС равно нулю. От дополнительного выпуска они не снижаются и не растут, т. е. достигают своего минимума (рис. 5.10).

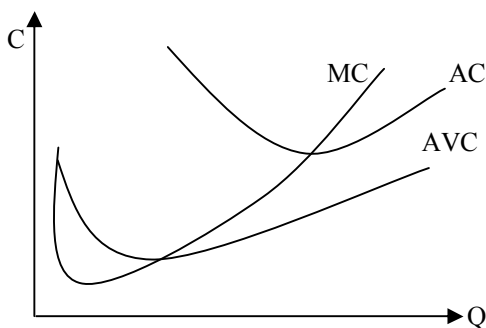


Рис. 5.10. График взаимодействия предельных и средних издержек

### § 3. Прибыль: понятие, источники, формы и функции

Движущим мотивом и конечной целью производства в рыночной экономике является получение прибыли. Как раньше, так и сейчас по поводу природы прибыли (ее понятия и источников) существовали и существуют различные точки зрения:

- меркантилизм – источник прибыли заложен в торговле;
- источник прибыли – производство (А. Смит, Д. Рикардо);
- прибыль – вознаграждение предпринимателя за его труд;
- источник прибыли – прибавочная стоимость, создаваемая в процессе производства неоплаченным трудом рабочего (К. Маркс);
- прибыль – разница между доходом и издержками;
- прибыль – плата за способности предпринимателя к новаторству; и др.

Одна из первых школ политической экономии – меркантилизм – считала, что производительным является труд лишь в сфере обращения и именно в ней создается прибыль, ее источником является внешняя торговля.

Основоположники классической буржуазной политической экономии А. Смит и Д. Рикардо, создав трудовую теорию стоимости, показали, что прибыль создается в сфере производства и является вычетом из продукта труда рабочего, но раскрыть источник прибыли не смогли, потому что отождествляли рабочую силу и труд работника. Ж. Б. Сей трактовал предпринимательский доход как вознаграждение за труд предпринимателя, Н. Сениор – как плату за воздержание, Ф. Найт – как плату за неопределенность в сбыте продукции, И. Шумпетер – как плод способности предпринимателя к новаторству<sup>1</sup>.

К. Маркс считал источником прибыли прибавочную стоимость, создаваемую в процессе производства неоплаченным трудом рабочего, а прибыль – превращенной формой прибавочной стоимости, потому что на поверхности явлений она представляла как порождение всего авансированного капитала.

В обыденной практике под *прибылью* понимают разницу между выручкой и издержками, говоря иначе, между доходом и издержками. Однако такое определение прибыли настолько общее, что не дает возможности установить действительную величину прибыли. Дело в том, что и доход, и издержки могут по-разному пониматься.

Когда речь идет о предприятии (фирме), то используются такие понятия, как валовой, средний и предельный доходы. Первый есть выручка от реализации всей продукции, второй – выручка в расчете на единицу продукции, а третий – приращение валового дохода от реализации дополнительной единицы этой продукции. Как было показано выше, одной из классификаций издержек является разграничение внешних и внутренних издержек.

Прибыль: во-первых, есть разница между валовым доходом и издержками; во-вторых, учитывая указанное различие издержек, можно выделить два вида прибыли.

Первый вид прибыли – это *бухгалтерская прибыль*, представляющая собой разницу между валовым доходом и внешними (бухгалтерскими) издержками. Но предприниматель несет затраты, связанные

---

<sup>1</sup> См.: История экономических учений / под ред. В. А. Жамина, Е. Г. Василевского. М.: МГУ, 1989. 368 с.

с использованием принадлежащих ему ресурсов, т. е. внутренние издержки. Второй – *экономическая прибыль*. Из валового дохода вычитают внешние и внутренние издержки.

Разграничение прибыли на бухгалтерскую и экономическую имеет большое практическое значение. Если предприниматель получает только бухгалтерскую прибыль, то это означает, что он использует свои ресурсы с минимально допустимой для общества эффективностью, однако достаточной для того, чтобы продолжать заниматься данным видом деятельности. Когда помимо бухгалтерской получается и экономическая прибыль, у предпринимателя появляется побудительный мотив для расширения производства за счет увеличения внутренних издержек, так как они дают больший эффект, чем минимально допустимый.

Предприниматель заинтересован в получении как можно большей массы прибыли. Но величина массы прибыли еще не дает необходимого представления об эффективности использования капитала по сравнению с другими способами его вложения. Для подобного сравнения необходимо соотнести массу прибыли с издержками производства. Если это соотношение выразить в процентах, то получится норма прибыли:

$$\text{НП} = \frac{\text{П}}{\text{И}_3},$$

где НП – норма прибыли;

П – масса прибыли;

$\text{И}_3$  – внешние и внутренние издержки.

Если предприниматель обнаружит, что получаемая им норма прибыли ниже, чем у многих других предпринимателей данной отрасли производства, он должен найти причины этого и устранить их.

В действительности складывается такое положение, что средняя норма прибыли в разных отраслях различна, поэтому предприниматель, действующий в отрасли с низкой нормой прибыли, будет стремиться использовать свой капитал в отрасли с максимальной нормой прибыли. Однако обществу производимый им продукт нужен, поэтому стихийно действующий рыночный механизм обеспечивает тенденцию к получению всеми предпринимателями «равной прибыли на доллар», или средней нормы прибыли (НП<sub>ср</sub>):

$$\text{НП}_{\text{ср}} = \frac{\text{СП}}{\text{СИ}_3},$$

где  $НП_{СР}$  – средняя норма прибыли;

$СП$  – масса совокупной прибыли;

$СИ_э$  – совокупные издержки всех предпринимателей в данном рыночном хозяйстве.

Вышесказанное относится к предпринимательской прибыли, но она выступает и в других самостоятельных формах, имеющих определенную специфику в силу характера используемого ресурса и способа его применения. Речь идет о *ренте* и *ссудном проценте*.

В экономическом смысле рента есть цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, запасы которых ограничены самой природой. С точки зрения общества рента является излишней платой; есть рента или ее нет, общество все равно будет располагать определенным количеством земли, пригодной для производства продукта. Отдельный же предприниматель должен оплатить право пользования землей как производственным ресурсом, и эта плата будет для него элементом издержек производства.

Еще одной формой, в которой выступает прибыль, является ссудный процент, приносимый ссудным капиталом – особой исторической формой денежного капитала, присущей развитой рыночной экономике. Предприниматель берет деньги в ссуду для использования в производственных целях, т. е. в качестве функционирующего капитала. Его интересуют не сами по себе деньги, а их способность превращаться в капитал, приносящий прибыль. Чтобы принять решение о возможности использования заемного капитала, предприниматель должен сопоставить величину ссудного процента с прибылью, которую может принести ему использование этого капитала.

Прибыль как цель и движущий мотив предпринимательской деятельности играет ключевую роль в рыночной экономике. Стремление к более высоким прибылям побуждает предпринимателей к расширению инвестиций как путем капитализации части получаемой прибыли, так и путем использования ссудного капитала. При этом в зависимости от прибыльности использования капитала в различных отраслях производства происходит перелив капитала из отрасли в отрасль, что способствует установлению более или менее оптимального соотношения между спросом на товары и их предложением, а значит, и более полному удовлетворению потребностей в них общества.

*Сверхприбыль* не представляет собой нечто необычное для рыночной экономики. Она возникает, во-первых, в некоторых вновь

появившихся отраслях и производствах, использующих, как правило, более высокие технологии для удовлетворения новых образовавшихся потребностей. Во-вторых, сверхприбыль получают предприятия любой отрасли, сумевшие снизить издержки производства по сравнению со среднеобщественными.

В каждом конкретном случае сверхприбыль – явление более или менее временное, потому что перелив капиталов из отрасли в отрасль, распространение передовой техники, технологий, организация производства в каждой из отраслей обуславливают тенденцию к образованию при свободной рыночной экономике средней нормы прибыли. Но, как следует из сказанного, в каждый данный отрезок времени, т. е. практически всегда, сверхприбыль существует, она – неременный атрибут рыночной экономики. Действия хозяйствующих субъектов, получающих такую сверхприбыль, правомерны и не могут подвергаться какому-то законодательно оформленному преследованию.

В рассматриваемом контексте прибыль законна. Вместе с тем в рыночной системе хозяйствования имеются многочисленные возможности незаконного извлечения сверхприбыли:

- монополизм;
- лжепредпринимательство;
- контрабанда;
- нарушение авторских прав;
- обман потребителей;
- уменьшение количества выпускаемой продукции;
- ухудшение качества продукции;
- «крышевание»;
- использование чужого товарного знака; и др.

Главным инструментом незаконного извлечения сверхприбыли в современных российских условиях является монополизм, существование которого сторонники нынешних реформ объясняют наличием наследия прошлого, в т. ч. высоким уровнем концентрации производства. Однако отождествление монополизма с концентрацией производства лишено оснований.

Опыт развитых рыночных хозяйств неопровержимо свидетельствует, что высококонцентрированные, крупные хозяйственные единицы и образования представляют собой несущие, опорные конструкции экономики, являющейся, по определению, конкурентной. В странах

с такой экономикой признаком монополии считаются не крупные размеры хозяйствующего субъекта и даже не большая доля контролируемого им рынка, а наличие у него монополистических намерений и достаточной власти для их осуществления. Эти намерения используются властью для извлечения сверхприбыли путем установления *монопольно высоких цен* – это отклонение вверх от цены, которая могла бы сложиться на рынке (под воздействием спроса и предложения), будь этот рынок конкурентным.

### Вопросы для самостоятельной работы

1. Производственная функция.

2. Взаимосвязь между спросом на ресурсы и их предельной производительностью.

3. Подсчитайте средний и предельный продукт фирмы, если известны следующие данные:

Число рабочих (L).....	1	2	3	4	5
Совокупный продукт (TP)..	30	70	100	120	130

4. Производственная функция записывается в виде формулы:  $Q = 2KL$ . Плата за использование единицы капитала равна 100 долл. Зарплата составляет 200 долл. в месяц за единицу труда. Каков минимальный уровень издержек, необходимый для выпуска 20 единиц продукции? Какова при этом оптимальная комбинация используемых ресурсов?

5. Фирма платит 300 тыс. руб. в день за аренду оборудования и 100 тыс. руб. заработной платы. При этом она использует такое количество труда и капитала, что их предельные продукты, соответственно, равны 0,5 и 1. Использует ли фирма оптимальное сочетание факторов производства с точки зрения максимизации прибыли?

6. Производственная функция задана формулой:  $Q = KL/2$ . Цена единицы труда составляет 10 долл., цена единицы капитала – 5 долл. Какова оптимальная комбинация ресурсов для производства товаров в количестве 10 единиц? Как изменятся минимальные издержки производства того же количества товаров, если цена единицы труда повысится до 20 долл.? Решите эту задачу алгебраически.

7. Можно ли согласиться с утверждением, что каждый фактор производства следует оплачивать в соответствии с тем, что он создает?

8. Равновесие производителя достигается в точке касания изокосты и изокванты. Почему?

9. Производственная функция используется только при анализе производственной деятельности фирм. Верно ли это утверждение?

10. Объясните конфигурацию кривых АС и МС.

11. Для получения максимальной прибыли необходимо произвести и продать как можно больше продукции. Верно или неверно это утверждение и почему?

12. Фирма получит максимальную прибыль, когда разница между ценой продукции и средними издержками будет максимальной. Верно ли это утверждение?

13. Общие годовые издержки (ТС, млн руб.) фирмы по производству газовых плит задаются формулой:  $ТС = 20 + 0,001Q$ , где Q – годовой объем производства плит. Рыночная цена одной газовой плиты установилась на уровне 5 тыс. руб. (0,005 млн руб.). Каков объем производства этой фирмы, если она является предельной?

14. Зависимость общих издержек (ТС) от объема производства (Q) характеризуется следующими данными:

Q, шт./день.....	0	10	20	30	40	50
ТС, руб.....	0	75	95	140	200	280

При какой цене товара (в руб.) предприятие прекратит его производство в долгосрочном периоде?

15. Фирма несет постоянные издержки в размере 45 долл. По данным таблицы определите средние постоянные (АFC), средние общие (АТС), общие (ТС) и предельные (МС) издержки в краткосрочном периоде.

Объем производства, шт.	Издержки, долл.				
	AVC	AFC	ATC	TC	MC
1	17				
2	15				
3	14				
4	15				
5	19				
6	20				

16. Общий доход фирмы от продаж составил 10 млн руб. Затраты на покупку сырья – 1 млн руб., оплата электроэнергии на производственные нужды – 500 тыс. руб. Стоимость оборудования, принадлежащего фирме, – 5 млн руб. Норма амортизации – 25 %. Зарплата, выплачиваемая рабочим, – 1 млн руб., а управленческому персоналу – 800 тыс. руб. Кроме того, фирма выплачивает процент за заемные средства – 300 тыс. руб. Арендная плата за используемые в производстве капитальные ресурсы составляет 1 млн руб. Определите:

- постоянные и переменные издержки;
- бухгалтерские и экономические издержки;
- бухгалтерскую и экономическую прибыль.

17. Предприниматель располагает наличными в сумме 4 млн руб. и использует их полностью в производстве. В конце года он производит и продает товары на 6 млн руб., но если бы он положил эти деньги в банк, то получил бы 60 % годовых. Определите чистую прибыль и вмененные издержки предпринимателя.

## **ГЛАВА 6. РЫНКИ РЕСУРСОВ И ДОХОДЫ ИХ ВЛАДЕЛЬЦЕВ. ДОХОДЫ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

В условиях рыночной экономики доход есть выручка от реализации тех или иных товаров и услуг.

Выручка – это цена товара, умноженная на количество проданных единиц товара. Следовательно, доход зависит от количества проданных единиц товара и их цены. Однако в современной экономике люди в большинстве случаев продают не изготовленные ими экономические блага, а свои производственные ресурсы или факторы производства, которыми они располагают:

- наемный работник обладает таким производительным ресурсом, как рабочая сила;
- владелец земли – земельным ресурсом;
- владелец средств производства и денег – капиталом;
- предприниматель – предпринимательским ресурсом.

Эти ресурсы продаются на рынках соответствующих факторов производства, а их владельцы получают доходы в форме заработной платы, ренты, процента на капитал.

### **§ 1. Механизм ценообразования на рынках факторов производства**

Цена факторов производства (величина доходов) формируется в результате взаимодействия спроса и предложения на них, поэтому если установить основные факторы, которые определяют спрос и предложение ресурсов, то станет понятно действие механизма ценообразования на рынках ресурсов.

Спрос на ресурсы является производным, или вторичным, спросом по отношению к спросу на экономические блага, которые изготавливаются с помощью данных ресурсов. Ресурсы удовлетворяют потребности людей не прямо, а косвенно, через производство товаров и услуг. Например, спрос на шерсть, ткацкое оборудование и рабочую силу ткачих будет производным от спроса на шерстяные ткани и рыночных цен на них.

Производный характер спроса на ресурсы означает, что объем спроса и цены любого ресурса зависят от двух факторов:

- производительности ресурса при создании товара;
- рыночной цены товара, изготовленного с помощью данного ресурса.

Влияние производительности труда и цены продукта на определение спроса на ресурсы показано в таблице 6.1.

*Таблица 6.1*

**Спрос на ресурсы (рабочую силу) при реализации товара  
в условиях свободной конкуренции**

Ресурсы (рабочая сила), чел.	Количество произ- веденного продукта, ед.	Предельный продукт (MR), ед.	Цена продукта (P), руб.	Общий доход, руб.	Предельный продукт в денежном выражении (MRP), руб.
1	2	3	4	5	6
0	0	0	2 000	0	0
1	7	7	2 000	14 000	14 000
3	18	5	2 000	36 000	10 000
4	22	4	2 000	44 000	8 000
5	25	3	2 000	50 000	6 000
6	27	2	2 000	54 000	4 000
7	28	1	2 000	56 000	2 000

Например, ткацкая фабрика приобретает один переменный ресурс – труд ткачих, а другие ресурсы остаются постоянными. Данные в графах 1–3 отражают действие закона убывающей отдачи от ресурсов (или убывающей доходности), в соответствии с которым предельный продукт труда с определенного момента начинает сокращаться. Для большей ясности можно предположить, что уменьшение дополнительного (предельного) продукта труда начинается с первой нанятой ткачихи. Из таблицы 6.1 следует, что ткацкая фабрика будет нанимать работниц (ткачих) до тех пор, пока ставка заработной платы (в данном случае предельные издержки) (MRC)

не станет равна предельному продукту в денежном выражении (MRP). Это и есть общее правило найма рабочих в условиях совершенной конкуренции.

Теория предельного продукта (вместе с производственной функцией) легла в основу теории распределения, разработанной Дж. Б. Кларком в конце XIX в.<sup>1</sup> Предельный продукт фактора производства есть добавочный продукт, созданный одной добавочной единицей этого фактора, при условии, что другие факторы остаются неизменными. Предельный продукт труда выражается в дополнительном выпуске продукции в результате добавления еще одной единицы труда. Предельный продукт капитала представляет собой изменение в общем количестве продукта, созданного дополнительной единицей капитала. Теория предельного продукта показывает зависимость доходов владельца того или иного фактора производства от предельного продукта, который создается с помощью данного ресурса, т. е. устанавливает связь между доходом и эффективностью использования ресурсов.

Из данных таблицы 6.1 видно, что если на рынке труда ставка заработной платы ткачих равна 2 тыс. руб. в день, то фирма будет использовать труд 7 ткачих, а если 7 тыс. руб., то будет выгодно принять на работу только 4 ткачих. График спроса на рабочую силу в условиях свободной конкуренции представлен на рисунке 6.1.

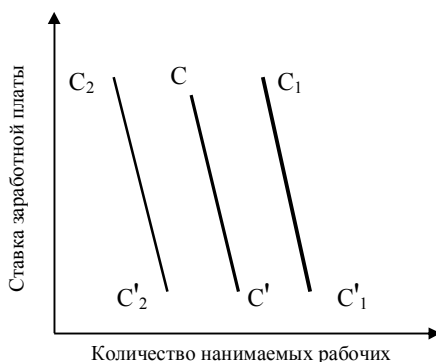


Рис 6.1. Спрос на рабочую силу

<sup>1</sup> См.: Агапова И. И. История экономической мысли: курс лекций. М.: ЭКМОС, 1998. 248 с.

Линия  $CC'$  показывает величину спроса на рабочую силу<sup>1</sup>: чем выше ставки заработной платы, тем меньше людей будет принято на работу.

Сдвиг линии спроса на любой производительный ресурс (рабочую силу, капитал, природные ресурсы) происходит под влиянием изменения:

1) цены продукта, созданного с помощью данных ресурсов.

Если цены на продукт труда наемных работников возрастут, то линия спроса на рабочую силу сдвинется вправо. Это приведет к росту заработной платы рабочих, т. е. их доходов, или, при том же уровне заработной платы, к увеличению числа занятых рабочих, что вызовет рост совокупных доходов наемных рабочих. Точно так же повысится спрос на другие виды ресурсов, с помощью которых изготавливается данный продукт. С понижением цены продукта кривая спроса на ресурсы сдвинется влево, что будет означать уменьшение их спроса и падение их цены;

2) производительности ресурсов.

При неизменности других факторов повышение производительности ресурсов увеличивает, а падение производительности – снижает спрос на них;

3) цен на другие ресурсы.

Цена конкретного производительного ресурса зависит от уровня цен на другие ресурсы и его изменения. Изменение цен одних ресурсов (А, В, С) приводит к изменению спроса на другой ресурс (Д) в зависимости от взаимозаменяемости или степени дополняемости этих ресурсов.

Если рассмотреть поведение спроса на какой-либо ресурс при изменении цен на его ресурсозаменители, то становится видно, что в результате изменения цен на ресурсозаменители возникают два эффекта: эффект замещения и эффект объема продукции, которые могут оказывать противоположное влияние на линию спроса заменяемого ресурса.

Например, при некоторой технологии производства труд и капитал замещают друг друга, т. е. фирма может производить товар либо с большим количеством рабочих и меньшим числом единиц

---

<sup>1</sup> Линия спроса на рабочую силу служит примером. Линии спроса на другие ресурсы будут выглядеть аналогичным образом.

машинного оборудования (станков), либо наоборот. Если произойдет падение цены на оборудование, то соответствующее изменение спроса на труд явится результатом воздействия двух противоположных эффектов: эффекта замещения и эффекта объема продукции.

*Эффект замещения.* Снижение цены на оборудование побуждает фирму замещать труд оборудованием. При данных ставках заработной платы будет нанято меньшее количество рабочих, т. е. эффект замещения снизит спрос на труд.

С падением цены на оборудование также снижаются издержки производства при выпуске продукции. По мере сокращения издержек фирме выгодно произвести и реализовать большее количество продукции.

*Эффект объема продукции.* Такое увеличение объемов производства приведет к росту спроса на ресурсы, в т. ч. и на труд.

В связи со снижением цен на машинное оборудование этот эффект объема продукции влечет за собой рост спроса на труд. Следовательно, эффекты замещения и объема продукции воздействуют на данный спрос противоположным образом.

Фактическое изменение спроса на труд будет зависеть от относительных величин этих двух противоположных эффектов:

– если эффект замещения перевешивает эффект объема продукции, то изменение цены ресурсозаменителя вызывает однонаправленное изменение спроса на труд;

– если же эффект объема продукции превышает эффект замещения, то изменение цены ресурсозаменителя приводит к разнонаправленному изменению спроса на труд.

*Взаимодополняемость ресурсов.* Ресурсы являются взаимодополняемыми тогда, когда увеличение количества одного из них влечет увеличение количества другого, и наоборот. Из этого следует, что изменение цены одного ресурса приводит к разнонаправленному изменению спроса на другой;

4) эластичности спроса на ресурсы.

Важным фактором, влияющим на доходы владельцев того или иного ресурса, является эластичность спроса на этот ресурс. Высокая эластичность спроса на труд означает, что небольшое изменение уровня заработной платы вызывает значительное изменение спроса на труд. Например, заработная плата несколько возросла: это приведет к существенному сокращению спроса на наемных работников.

Соответственно, небольшое понижение заработной платы приводит к значительному увеличению спроса на труд. Если задать вопрос, что для наемных работников более выгодно – высокая или низкая эластичность спроса на труд, то однозначного ответа получить нельзя. Решение будет зависеть от конкретной ситуации на рынке труда. Если рабочие добиваются повышения заработной платы и оценивают «свой ресурс» выше, чем сложившаяся рыночная цена, то повышение заработной платы может вызвать значительное снижение спроса на работников и привести к безработице. С другой стороны, в условиях неполной занятости небольшое снижение заработной платы может повлечь увеличение спроса на рабочую силу, что будет выгодно для рабочих.

Эластичность спроса на те или иные ресурсы зависит от легкости их замещения. Чем больше количество подходящих ресурсозаменителей, тем выше эластичность спроса на определенный ресурс. Если портной считает, что несколько типов швейных машин имеют сходные характеристики, то при подорожании одного типа он может заменить его другим. В некоторых же случаях такое замещение невозможно.

Эластичность спроса на какой-либо ресурс также обусловлена эластичностью спроса на производимый с его помощью продукт. Чем выше эластичность спроса на продукт, тем выше эластичность спроса на ресурс. Данная взаимосвязь объясняется производным характером спроса на ресурсы (факторы производства). Например, повышение или понижение цены на соль (малоэластичный спрос) почти не отразится на объемах ее производства и количестве используемых при этом ресурсов (рабочей силы и техники). В то же время повышение или понижение цен на конфеты (эластичный спрос) окажет значительное влияние на объем их производства и количество используемых факторов производства.

Эластичность спроса на ресурсы зависит от того, какую долю занимает этот ресурс в общих издержках производства. Чем больше издержек приходится на него, тем выше эластичность спроса. Данное утверждение можно доказать следующим образом. Затраты на труд являются единственными издержками производства. Тогда повышение заработной платы на 30 % приведет к возрастанию на 30 % издержек и повышению цены на продукцию, что значительно уменьшит спрос на нее. Но значительное снижение спроса, по логике рынка, приводит

к падению производства и увольнению лиц наемного труда. Если же затраты на труд составляли бы 50 % издержек производства, то повышение заработной платы на 30 % увеличило бы общие издержки только на 15 %. При той же эластичности спроса на продукт последовало бы относительно небольшое сокращение продаж и соответственно небольшое сокращение работников.

Анализ влияния спроса на процессы ценообразования на рынках факторов производства позволяет сделать следующие выводы:

1) в рыночной экономике доходы различных субъектов экономических отношений определяются прежде всего спросом на производственные ресурсы, которыми они располагают;

2) график спроса на ресурсы (факторы производства) строится на основе теории предельного продукта и в соответствии с законом убывающей отдачи ресурсов;

3) изменение спроса на ресурс и перемещение линии спроса на графике зависит от следующих факторов:

а) изменения рыночной цены товара, который производится с помощью данного ресурса. Спрос на любой ресурс обусловлен спросом на полученный с его помощью продукт;

б) изменений в производительности ресурса (либо в связи с самим качеством ресурса, либо в результате изменений в количестве и качестве используемых вместе с ним других ресурсов);

в) изменений в цене иных ресурсов.

Таким образом, характер спроса на ресурс зависит от степени его эластичности.

Эластичность спроса на ресурс будет тем выше, чем:

– меньше коэффициент снижения предельного продукта данного ресурса;

– больше число имеющихся в наличии подходящих ресурсов-заменителей;

– выше эластичность спроса на продукт;

– больше доля данного ресурса в совокупных издержках производства.

Но знание величины спроса на ресурсы недостаточно для определения их цены, необходимо знать также величину предложения ресурсов. Поэтому следующим этапом анализа механизма ценообразования на рынках факторов производства является изучение их предложения. Здесь возникают определенные теоретические затруднения.

Дело в том, что единого рынка ресурсов нет, а есть совокупность взаимосвязанных рынков: *труда, капитала, земли, предпринимательских способностей*.

На каждом рынке предложение ресурсов определяется в основном специфическими условиями данного рынка, например:

– предложение ресурсов на рынке земли носит довольно устойчивый характер и определяется в основном природным фактором, наличием определенного фиксированного количества земли;

– предложение капитала более динамично и определяется не природными условиями, а определенной денежно-кредитной политикой правительства, планами населения и предпринимателей по поводу размещения своих капитальных средств;

– предложение рабочей силы зависит от численности трудоспособного населения, издержек на воспроизводство рабочей силы, продолжительности рабочей недели и т. д.

## **§ 2. Рынок труда и заработная плата**

Известно, что распределение доходов в рыночной экономике происходит в зависимости от спроса и предложения на экономические ресурсы, причем обуславливают спрос на ресурсы определенные факторы.

Объединив спрос и предложение, на этой основе можно определить заработную плату, процент, ренту, прибыль.

*Заработная плата* для большинства людей – основной источник доходов. На первый взгляд, суть понятия «заработная плата» достаточно прозрачна, тем не менее существует несколько точек зрения, касающихся вопроса о сущности заработной платы:

1) современная экономическая теория определяет заработную плату как рыночную цену труда, причем величина заработной платы зависит от предельного продукта труда;

2) заработная плата в соответствии с экономической теорией К. Маркса – это рыночная цена рабочей силы, а в основе цены лежит стоимость товара (рабочей силы);

3) заработная плата – это результат согласования спроса и предложения на рабочую силу, причем спрос определяется рыночной ценой созданного трудом продукта, а предложение зависит от затрат на производство рабочей силы.

Последнее определение сущности заработной платы является наиболее полным и точным, потому что оно учитывает как результаты труда, так и стоимость рабочей силы.

Основные формы заработной платы, которые различают экономисты: *сдельная, повременная, номинальная и реальная*.

Сдельная заработная плата зависит от количества изготовленной продукции. Все остальные формы оплаты труда являются производными от вышеназванных.

Повременная заработная плата устанавливает размер вознаграждения в зависимости от проработанного времени.

Номинальная заработная плата – это сумма денег, которую получает наемный работник за свой труд.

Реальная заработная плата – это количество товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальную заработную плату. Соотношение этих величин записывается в виде формулы:

$$P_L = \frac{W}{P},$$

где  $P_L$  – реальная заработная плата;

$W$  – номинальная заработная плата;

$P$  – уровень цен на предметы потребления и услуги.

Цена рабочей силы определяется на рынке труда. Цена труда и цена рабочей силы на рынках совершенной конкуренции совпадают. Рассматривая рынки совершенной конкуренции, можно использовать эти понятия как идентичные.

Спрос на рабочую силу показан с помощью графика на рисунке 6.2, где  $Q_L$  – количество используемых наемных работников (количество труда),  $P_L$  – цена рабочей силы (цена труда),  $LD$  – кривая спроса на рабочую силу.

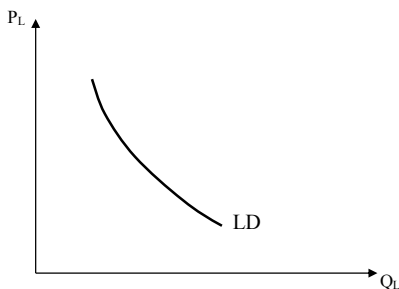


Рис. 6.2. Динамика спроса на рабочую силу

Кривая предложения рабочей силы (LS) показывает, что при повышении реальной заработной платы предложение рабочей силы возрастает, а при ее снижении – уменьшается (рис. 6.3).

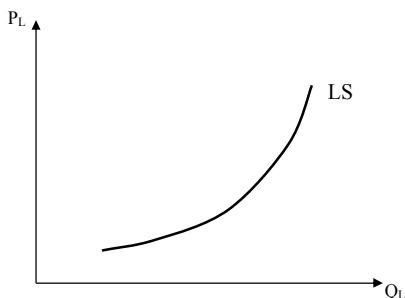


Рис. 6.3. Динамика предложения рабочей силы

Совокупное предложение рабочей силы в обществе определяется следующими обстоятельствами:

- общей численностью населения;
- долей, которую составляет трудоспособное население в общей численности жителей;
- средним количеством отработанных часов за неделю, месяц, год;
- качеством, квалификацией рабочей силы;
- уровнем затрат на воспроизводство рабочей силы.

После того как определены все факторы, влияющие на спрос и предложение рабочей силы, следует объединить оба графика и проанализировать положение на рынке рабочей силы (рис. 6.4).

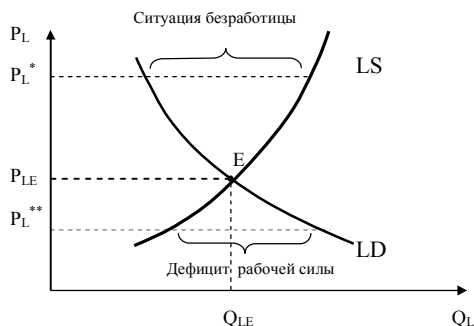


Рис. 6.4. Взаимодействие спроса и предложения рабочей силы

Точка  $E$  показывает положение равновесия на рынке рабочей силы (труда). При рыночном равновесии полностью трудоустроены все работники, готовые предложить свои услуги при заработной плате  $P_{LE}$ . Поэтому точка  $E$  соответствует положению равновесной, полной занятости, а также показывает равновесный уровень заработной платы. Таким образом, заработная плата – это цена равновесия на рынке труда.

Если реальная заработная плата превышает уровень равновесной заработной платы, то предложение на рынке труда превышает спрос, т. е. возникает ситуация безработицы (избыток рабочей силы).

В случае снижения реальной заработной платы по отношению к равновесной спрос на рынке труда превышает предложение. В результате образуются незаполненные рабочие места (дефицит рабочей силы) вследствие нехватки работников, согласных на более низкую зарплату.

Обе эти ситуации (безработица и наличие незанятых рабочих мест) в условиях совершенной конкуренции не могут быть устойчивыми; они подвергаются коррекции со стороны рыночных механизмов в направлении восстановления положения полной занятости.

В соответствии с классической рыночной теорией занятости в условиях совершенной конкуренции невозможны как длительная безработица, так и дефицит рабочей силы. Наличие же устойчивой безработицы говорит лишь о том, что на рынке труда присутствуют внеконкурентные факторы, которые способствуют отклонению заработной платы от ее равновесного значения.

К этим внеконкурентным факторам следует отнести:

1) государство, которое активно регулирует рынок труда, законодательно лишая заработную плату рыночной гибкости. Государство устанавливает минимально гарантированный уровень заработной платы, проводит индексацию доходов и т. д.;

2) профсоюзы, деятельность которых также способствует отклонению заработной платы от равновесного уровня;

3) крупные корпорации-монополисты.

Таким образом, важно помнить, что уровень заработной платы зависит не только от рыночных, но и от институциональных факторов (государства, профсоюзов, корпораций).

Основными недостатками классической теории заработной платы и занятости являются:

- недоучет влияния политических, правовых, институциональных факторов на уровень зарплаты и занятости;
- отождествление равновесной занятости с полной занятостью и игнорирование проблемы полного использования трудовых ресурсов.

Равновесная занятость может установиться на уровне, при котором трудовые ресурсы будут использоваться не в полной степени. Это «слабое место» классической теории зарплаты и занятости было замечено многими учеными, в т. ч. известным английским экономистом М. Кейнсом. В своей книге «Общая теория занятости, процента и денег» он доказал, что рыночные механизмы приводят к установлению равновесия на рынке труда, но при этом не обеспечивают полного и эффективного использования трудовых ресурсов<sup>1</sup>.

Другими словами, в условиях современной экономики рыночный механизм не в состоянии решить проблему полной и эффективной занятости.

М. Кейнс предложил конкретные методы государственного регулирования экономики:

- увеличение государственных закупок товаров и услуг;
- снижение процентных ставок банковского кредита;
- национализация некоторых сфер народного хозяйства; и др.

### § 3. Рынок капитала и процент

**Процент** – это форма доходов владельцев капитальных ресурсов, или цена капитала.

Величина процента зависит от спроса и предложения на капитал. Если спрос на капитал растет, то растет и его цена, т. е. процент. В этом случае владельцы капитала потребуют большей платы за то, что предоставляют свой капитал в распоряжение других физических и юридических лиц.

В зависимости от того, что является источником получаемого процента, капиталом называют самые разные ценности (вещи, предметы), приносящие долговременный доход или поток доходов.

---

<sup>1</sup> См.: Кейнс Дж. М. Общая теория занятости процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 2002. 352 с.

Капитал – это, во-первых, средства производства (машины, оборудование, здания и т. д.), т. е. так называемый физический, или реальный, капитал; во-вторых, деньги и ценные бумаги, иначе денежный капитал. Некоторые экономисты используют понятие «человеческий капитал», имея в виду накопленные людьми знания и опыт, так как они приносят долговременный доход. Однако в контексте данного учебника «человеческий капитал» уже определен как «рабочая сила», поэтому нет необходимости одно и то же явление обозначать двумя разными терминами. При этом следует помнить, что любая экономическая категория приобретает истинный смысл и значение только в контексте. Обычно, когда говорят «рабочая сила», подразумевают «человеческий капитал» наемных работников; но не все люди являются наемными работниками, и, таким образом, их «человеческий капитал» не служит «рабочей силой».

По мнению ряда экономистов, понятие «капитал» тесно связано со временем, которое выступает важным фактором, объясняющим суть капитала и его производительность, т. е. способность создавать доход. Эта зависимость проявляется в том, что доход на капитал, т. е. его чистая производительность, выступает как вознаграждение за отказ от удовлетворения личных потребностей в настоящем ради будущего.

В целях иллюстрации данного тезиса в учебниках экономической теории приводится следующий пример: находясь на необитаемом острове, Робинзон добывает себе пропитание голыми руками, без использования каких-либо орудий, т. е. без физического (вещественного) капитала. Робинзон ловит каждый день двух куропаток, но этого мало, и он часто остается голодным. Робинзон решает сделать силки для ловли куропаток, которые позволили бы ему ловить по четыре куропатки каждый день. Однако производство силков связано с затратой времени и потерей двух куропаток в день, так как нельзя одновременно делать силки и ловить куропаток. Если на производство силков уйдет месяц, то альтернативные производственные издержки – это 60 куропаток (2 куропатки за 30 дней). Тогда чистая производительность силков (капитала), или чистый доход, который дает использование капитала, будет равен 60 куропаткам ( $4 \text{ к.} \times 30 \text{ дн.} - 2 \text{ к.} \times 30 \text{ дн.} = 120 \text{ к.} - 60 \text{ к.} = 60 \text{ к.}$ ).

Этот простой пример позволяет понять суть категории «чистая производительность капитала».

Она означает дополнительный (предельный) продукт, который дает применение капитала. Чистую производительность капитала можно представить в процентном выражении. Если вместо физических единиц, т. е. куропаток, перейти к относительным величинам, то получится:

$$\frac{60}{60} \times 100\% = 100\%.$$

То есть в вышеприведенном примере чистая производительность шелко (капитала) равна 100 %. Чистая производительность капитала, представленная таким образом, – это выраженный в процентах доход на капитал.

Величина дохода на капитал в процентном выражении зависит от спроса и предложения на него. Если капитал выступает в денежной форме, то величина дохода на денежный капитал определяется ставкой ссудного процента. Ставка ссудного процента есть цена, уплачиваемая за использование денег. Ставкой процента (нормой процента) называется отношение дохода на капитал, предоставленный в ссуду, к размеру ссужаемого капитала, выраженное в процентах.

Так, если дать займы 100 тыс. руб. и получить годовой доход 5 тыс. руб., то ставка ссудного процента составит:

$$\frac{5000}{100000} \times 100\% = 5\%.$$

Сами по себе деньги не являются производительным ресурсом, т. е. не способны производить товары и услуги. Однако предприниматели покупают чужие деньги, потому что эти деньги можно использовать для приобретения вещественного (физического) капитала. Как известно, величина ставок ссудного процента колеблется в больших диапазонах. Это связано со следующими причинами:

– риск: чем больше вероятность того, что заемщик не выплатит ссуду, тем больший ссудный процент будет взимать кредитор, чтобы компенсировать этот риск;

– срочность: срок, на который выдаются ссуды, также влияет на ставку процента;

– размер ссуды;

– размер налогов по тем или иным видам ссуд;

– уровень инфляции.

Ставка процента является исключительно важной величиной в экономике, так как она не только определяет уровень доходов на капитал,

но и оказывает существенное влияние на объемы и структуру производства, особенно инвестиционных товаров. Низкая процентная ставка приводит к увеличению и расширению производства, а значит, к росту спроса на средства производства; высокая процентная ставка «душит» инвестиции и сдерживает производство.

В российской экономике в последние годы ощущается острый недостаток денежного капитала, особенно на осуществление долгосрочных проектов. В результате очень медленно происходит структурная перестройка народного хозяйства, не обновляются устаревшие производственные фонды, сворачиваются научные исследования по разработке новой техники и технологий. Сохранение высокого уровня процентной ставки и низкого уровня капиталовложений в народное хозяйство опасно, потому что таким образом сегодня предопределяется будущее технологическое отставание страны.

Ставка процента по банковскому кредиту зависит от спроса и предложения на банковский капитал: они определяют естественную цену капитала. Цена капитала может упасть либо в случае снижения спроса на него, либо в случае увеличения его предложения. Когда экономика находится в кризисном состоянии, спрос на капитал не может быть высоким, поэтому основной причиной высокого процента является низкий уровень предложения капитала.

Низкий уровень предложения со стороны банковской системы России приводит к тому, что получить денежный капитал, в основном в виде кредитов, могут только наиболее рентабельные отрасли народного хозяйства (в современных российских условиях таковыми являются торговля и посредническая деятельность). В соответствии с рыночными законами движение капиталов в другие отрасли начнется только тогда, когда они будут в состоянии конкурировать за обладание капиталом с торговлей, что вряд ли возможно сейчас и в близком будущем. Поэтому для того, чтобы обеспечить рост ВВП, необходима определенная государственная поддержка (в виде бюджетного финансирования, льготного кредитования) наиболее перспективных отраслей промышленности и сельского хозяйства. В условиях длительной депрессии и хронической безработицы, по мнению М. Кейнса и Р. Харрода<sup>1</sup>, необходимо использовать такое

---

<sup>1</sup> См.: Курс экономической теории: учебник / под ред. проф. М. Н. Чепурина, проф. Е. А. Киселевой. Киров: АСА, 2000. 752 с.

радикальное средство увеличения инвестиций в реальный сектор экономики, как снижение ставки процента до максимально возможного низкого уровня, вплоть до нулевой отметки. Только так можно вывести экономику из состояния застоя.

Капиталисты всегда сравнивают доход, который можно получить от вложения капитала в реальный сектор экономики, с доходом, возможным от вложения денег в банки и покупки ценных государственных бумаг.

Сравнение уровня дохода на капитал с процентной ставкой является одним из способов выбора направления капиталовложений и обоснования эффективности инвестиционных проектов. Другой способ, имеющий большое значение и использующийся не только в сфере бизнеса, – это процедура дисконтирования. Категория дисконтирования связана с фактором времени и той ролью, которую играет время при определении процента.

Проблема дисконтирования заключается в том, что при осуществлении капиталовложений (покупке оборудования, строительстве завода, прокладке железной дороги и т. д.) необходимо сопоставлять величины сегодняшних затрат и будущих доходов, но при этом четко представлять себе, что 100 руб. сейчас дороже, чем 100 руб. через год, даже если инфляция отсутствует. В экономических расчетах нужно помнить пословицу: «Лучше синица в руках, чем журавль в небе».

Получить 100 руб. через год при рыночной ставке 10 % равнозначно тому, как если бы сегодня положить 91 руб. в банк. Таким образом, 91 руб. сегодня равнозначен 100 руб., полученным через год. При тех же условиях (ставка равна 10 %) 100 руб., полученные через 2 года, сегодня стоят 83 руб. Таким образом, можно утверждать, что при десятипроцентной ставке по вкладам лучше сегодня иметь 84 руб., чем 100 руб. через 2 года. Дисконтирование – это процедура вычисления сегодняшнего аналога суммы, которая выплачивается через определенный срок при существующей норме процента<sup>1</sup>. Формула дисконтирования имеет следующий вид:

$$V_p = V_t / (1 + r)^t,$$

---

<sup>1</sup> См.: Доллан Э., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель. СПб.: Автокомп, 1992. 496 с.

где  $V_p$  – сегодняшняя стоимость будущей суммы денег;

$V_t$  – будущая стоимость сегодняшней суммы денег;

$t$  – количество лет;

$r$  – ставка процента в десятичных дробях.

Развернутая формула дисконтирования записывается следующим образом:

$$V_p = V_1/(1+r) + V_2/(1+r)^2 + V_3/(1+r)^3 + \dots + V_t/(1+r)^t,$$

где  $V_1, V_2, V_3 \dots V_t$  – это будущая стоимость сегодняшней суммы денег через 1, 2, 3 года и т. д.

Формула дисконтирования показывает, что чем ниже ставка процента ( $r$ ) и меньше отрезок времени ( $t$ ), тем выше дисконтированная величина будущих доходов.

Для иллюстрации процесса дисконтирования необходимо привести конкретные примеры использования данной формулы в различных ситуациях, связанных с расчетом эффективности тех или иных видов капиталовложений.

Например, имеются две альтернативные возможности вложения капитала в 3 тыс. долл. в целях получения доходов.

В первом случае 3 тыс. долл. принесут через год доход в 9 тыс. долл., через 2 года – 6 тыс. долл. и через 3 года – 1 тыс. долл.

Во втором случае можно получить 1 тыс. долл. через год, 1 тыс. долл. через 2 года и 20 тыс. долл. через 3 года.

Какой вариант лучше? На первый взгляд, второй, потому что он дает доход, равный 22 тыс. долл., тогда как первый – 16 тыс. долл. Но чтобы правильно ответить на поставленный вопрос, необходимо подсчитать текущую дисконтированную (приведенную) стоимость доходов по первому и второму вариантам, учитывая ставку процента по вкладам, которая установилась в экономике. Например, ставка равна 5 %. Тогда расчеты показывают, что второй вариант лучше:

$$V_p^1 = V_1/(1+r) + V_2/(1+r)^2 + V_3/(1+r)^3 = \\ 9000/1,05 + 6000/1,1 + 1000/1,16 = 14887;$$

$$V_p^2 = V_1/(1+r) + V_2/(1+r)^2 + V_3/(1+r)^3 = \\ 1000/1,05 + 1000/1,1 + 20000/1,16 = 19102.$$

Следовательно,  $V_p^1 > V_p^2$ .

Однако если ставки будут равны 40 % (примерно как сейчас в России), то предпочтительнее выглядит первый вариант:

$$V_p^1 = 9000/1,4 + 6000/1,96 + 1000/2,74 = 6428 + 3061 + 365 = 9854;$$

$$V_p^2 = 1000/1,4 + 1000/1,96 + 20000/2,7 = 714 + 510 + 7299 = 8523.$$

Таким образом,  $V_p^1 < V_p^2$ .

При анализе дисконтирования важно различать номинальную и реальную процентные ставки. Номинальная ставка – это текущая рыночная ставка процента без учета темпов инфляции. Реальная ставка – это номинальная ставка за вычетом ожидаемых темпов инфляции. Например, номинальная годовая ставка – 40 %, ожидаемый темп инфляции – 30 % в год, тогда реальная ставка:  $40 - 30 = 10$  % в год.

#### § 4. Рынок природных ресурсов и рента

Владельцы природных ресурсов получают доходы в виде ренты. *Экономическая рента* – это цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количество которых строго ограничено. Именно уникальные условия предложения земли и других природных ресурсов – их фиксированное количество – отличают рентные платежи от заработной платы, процента и прибыли. Так как предложение природных ресурсов меняется незначительно, величина ренты определяется спросом на эти ресурсы.

Проиллюстрировать данное положение можно на примере определения земельной ренты.

На рисунке 6.5 линия  $SS^1$  обозначает предложение земли;  $D_1, D_2, D_3$  – это кривые спроса на землю;  $R_1, R_2, R_3$  – величины земельной ренты.

В условиях фиксированного количества земли изменение земельной ренты не отражается на предложении земли. Нужно признать, что допущение совершенно неэластичного предложения земли носит довольно абстрактный характер, но если все земли включены в хозяйственный оборот, то это допущение вполне правомерно. Кроме того,

рента как экономическая категория имеет смысл только в условиях фиксированного количества определенного природного ресурса.

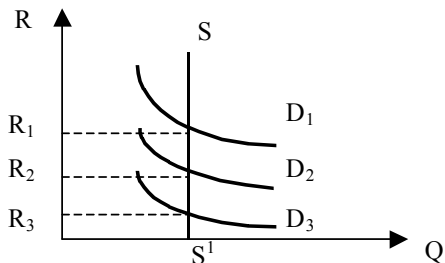


Рис. 6.5. Равновесие на рынке земельных ресурсов

Так как спрос на землю является решающим фактором в определении величины земельной ренты, необходимо рассмотреть структуру спроса и факторы, влияющие на его изменение. Спрос на землю включает два основных элемента: сельскохозяйственный и несельскохозяйственный:

$$D = D_1 + D_2,$$

где  $D$  – совокупный спрос;

$D_1$  – сельскохозяйственный спрос;

$D_2$  – несельскохозяйственный спрос.

Если на оси абсцисс отложить количество земли, а на оси ординат – цену земли, то кривая  $D_1$  будет иметь отрицательный наклон (рис. 6.6). Это связано с тем, что по мере вовлечения земли в хозяйственный оборот происходит переход от лучших по плодородию земель к средним и даже худшим.

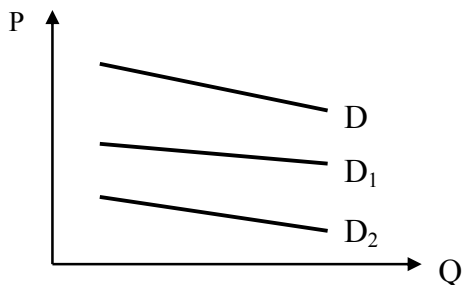


Рис. 6.6. График спроса на землю

Кривая несельскохозяйственного спроса также имеет отрицательный наклон, потому что связана с положением земельных участков.

Сельскохозяйственный спрос на землю как фактор производства зависит от спроса на продовольствие. Если спрос на продовольствие растет, то растет и спрос на землю, а если он падает, то, соответственно, спрос на землю уменьшается.

В отличие от сельскохозяйственного спроса на землю, несельскохозяйственный спрос характеризуется довольно устойчивой тенденцией к росту. Несельскохозяйственный спрос на землю имеет следующую структуру: спрос на землю для строительства жилья, объектов инфраструктуры; промышленный спрос; инфляционный спрос.

Таким образом, земельная рента – это доход собственника земли и других природных ресурсов, предложение которых строго ограничено. Первоначально проблема ренты возникла в земледелии и понятия «земельная рента» и «экономическая рента» совпадали (теперь не совпадают). Сейчас понятие «экономическая рента» шире понятия «земельная рента». Некоторые экономисты считают, что разновидностью ренты являются доходы людей, обладающих уникальными физическими и интеллектуальными способностями. Например, часть сверхвысоких доходов некоторых профессиональных спортсменов, звезд эстрады, фотомоделей представляет собой ренту, которую они получают за свои уникальные физические данные. Среди рабочих также есть выдающиеся мастера своего дела, обладающие «золотыми руками»; их доходы намного выше среднего заработка наемных работников, потому что в них присутствует элемент ренты. Земельная рента может быть абсолютной (чистой) и дифференциальной. Абсолютную ренту получают все собственники земли независимо от ее качества, даже владельцы худших земель, тогда как дифференциальную ренту – только владельцы средних и лучших по качеству земель.

Цена на землю определяется на основе капитализации ренты. Например, какой-то участок земли приносит ежегодную ренту ( $R$ ). Какой может быть стоимость участка земли? Чтобы ответить на этот вопрос, нужно определить альтернативную стоимость для собственника земли. Цена земли должна равняться сумме денег, положив которую в банк, бывший собственник земли получал бы аналогичный процент на вложенный капитал. Таким образом, цена земли представляет собой дисконтированную стоимость будущей земельной ренты:

$$P = \sum \frac{R_i}{(1 + r)^i}.$$

Цена земли – это бессрочное вложение капитала, поэтому если  $i$  стремится к бесконечности ( $i \rightarrow \infty$ ), то:

$$P = \frac{R}{r},$$

где  $R$  – годовая рента;

$r$  – рыночная ставка ссудного процента.

Если годовая рента – 800 долл., а ставка ссудного процента – 5 % (0,05), то цена земли составит:

$$P = \frac{800}{0,05} = 16000.$$

В действительности рента представляет собой лишь часть суммы, которую арендатор платит земельному собственнику. Арендная плата включает, кроме ренты, амортизацию построек и сооружений (находящихся на земле), а также процент на вложенный капитал.

При заключении договоров на аренду земли и построек арендаторы стараются удлинить сроки договоров, а земельные собственники заинтересованы в более коротких сроках аренды. Анализ категорий цены земли и аренды земли становится актуальным в Российской Федерации, так как рыночные механизмы охватывают и сферу земельных отношений.

## § 5. Прибыль как факторный подход

Вопрос, касающийся сути предпринимательской прибыли, до сих пор является дискуссионным, но большинство экономистов полагают, что предпринимательская прибыль – это «чистая», или «экономическая», прибыль, которая представляет собой разницу между общей выручкой (доходом) и всеми (явными и неявными) издержками.

Однако если труд предпринимателя по организации производства и вложению его капиталов в производство отнести к издержкам, непонятно, откуда возьмется чистая экономическая (предпринимательская) прибыль. Ведь в таком случае доход предпринимателя будет складываться из оплаты его труда по организации производства (который принято называть заработной платой) и процента на вложенный капитал.

Уместно задать вопрос: существует ли чистая экономическая прибыль в виде разницы между полной выручкой и полными издержками и каковы ее источники?

Если предположить, во-первых, что экономика статична, т. е. ее важнейшие параметры – численность населения, его вкусы и предпочтения, предложение ресурсов, технический и технологический уровень – остаются неизменными; во-вторых, что экономика находится в состоянии совершенной конкуренции, то в этом случае чистой экономической прибыли действительно не может быть.

Нулевая величина экономической прибыли является следствием статичной экономики и совершенной конкуренции. Все факторные доходы в такой экономике состоят из заработной платы, процента на капитал и ренты. В этих условиях предпринимательской прибыли нет места, да и сама фигура предпринимателя исчезает. Действительно, трудно представить действия предпринимателя в условиях, когда потребности людей в экономических благах не меняются, когда каждый субъект рыночной экономики имеет полную информацию о будущих изменениях и экономическая неопределенность сведена к нулю, т. е. вообще отсутствует риск.

Но в реальной жизни совершенной конкуренции, полного равновесия рынка и статичной экономики не существует. Всегда имеют место определенная степень несовершенства конкуренции, непредсказуемость поведения потребителей, технические и технологические изменения.

Любая конкурентная рыночная экономика характеризуется, во-первых, неопределенностью, связанной с динамичностью экономической системы, во-вторых, значительным контролем над производством и ценами в результате монополизации рынков.

Именно неопределенность рыночной экономики приводит к тому, что предприниматель берет на себя риск, связанный с выпуском или продажей той или иной продукции. Прибыль можно рассматривать отчасти как вознаграждение за этот риск.

В сути предпринимательской прибыли легче разобраться, если рассматривать ее как вознаграждение за выполнение определенной экономической функции. Предприниматель выполняет функцию обновления и развития производства, придания ему динамики. Передовое, новое производство приносит прибыль, превышающую обычный доход. Эта сверхприбыль, или чистая экономическая прибыль, и составляет прибыль предпринимателя.

Но сверхприбыль может возникнуть и как результат *образования монополий*, за счет концентрации и централизации производства или вследствие тайного сговора предпринимателей.

Получение прибыли как избыточного дохода не может, как правило, иметь длительного характера. Дело в том, что конкуренция в конце концов ведет к выравниванию условий производства путем повсеместного распространения технологических и технических новинок, а также новых методов организации труда.

Сохранять монополию в течение длительного периода тоже довольно сложно, так как, во-первых, потребители продукции могут найти товары-заменители, цены на которые ниже, чем у фирмы-монополиста, и, во-вторых, монополия не означает абсолютного устранения конкуренции: всегда присутствует опасность появления на рынке фирмы-конкурента.

Таким образом, нужно ясно представлять, что предпринимательская прибыль из всех видов факторных доходов является наиболее неустойчивой, нестабильной величиной. Предприниматель в результате своей деятельности может получить значительную чистую экономическую прибыль, но может и потерпеть банкротство, т. е. потерять не только другие источники своих доходов (капитал, землю), но и личное имущество.

Кроме того, следует иметь в виду, что доходы современных предпринимателей, как правило, складываются из трех составных частей:

- процента на капитал;
- платы за организацию труда внутри фирмы;
- собственно предпринимательской прибыли.

Поэтому даже в случае, если предпринимательская прибыль будет равна нулю или будет являться отрицательной величиной, предприниматель получит определенный доход как сумму процентов на капитал и плату за организацию труда.

Но стремление получить чистую экономическую прибыль, обойти конкурентов – это постоянно действующий мотив предпринимательской деятельности. Именно данное стремление заставляет предпринимателей внедрять новую технику, предлагать новые виды услуг и товаров.

## § 6. Рыночный механизм формирования доходов

В основе процесса формирования доходов лежат распределительные отношения, т. е. отношения между людьми по поводу определения доли каждого члена общества в созданном продукте. Обычно в них выделяют собственно отношения распределения, связанные с определением доли каждого участника общественного производства в созданном продукте, и перераспределения, связанные с обеспечением доходами неработающих членов общества и решением других социально-экономических проблем.

Отношения распределения имеют большое значение для развития общественного хозяйства прежде всего потому, что люди, вступающие в производственный процесс, вкладывающие в него свой труд или капитал, надеются получить определенные доходы.

Доходы населения могут существовать в двух формах – денежной и натуральной. В натуральной форме могут производиться некоторые выплаты из социальных фондов, сюда относятся также продукты, произведенные в личных подсобных хозяйствах, и услуги, оказываемые членами семьи в домашнем хозяйстве. Но проблема распределения и формирования доходов населения касается, прежде всего, денежных доходов.

Отношения распределения, как и вся система производственных отношений, зависят от отношений собственности. Распределение доходов в условиях рынка строится на том, что каждый собственник факторов производства получает свой доход в зависимости от спроса и предложения на этот фактор производства и предельной производительности каждого фактора.

Собственники рабочей силы, участвующие в производственном процессе, получают доход в зависимости от того, какую работу они выполняют и как они это делают, т. е. основным критерием распределения в данном случае является труд.

Доход собственников средств производства и денежного капитала определяется размером собственности и условиями ее реализации. Поэтому в основе распределения в рыночной экономике лежит распределение по труду и капиталу, определяющее два основных источника доходов.

Пример. В распределении можно различать функциональное и персональное распределение. Функциональное распределение

характеризует распределение дохода между факторами производства, прежде всего между трудом и капиталом.

Предположим, что земля является элементом капитала, а в производстве участвуют только два реальных фактора: труд и капитал. Их взаимодействие можно рассмотреть как график (рис. 6.7).

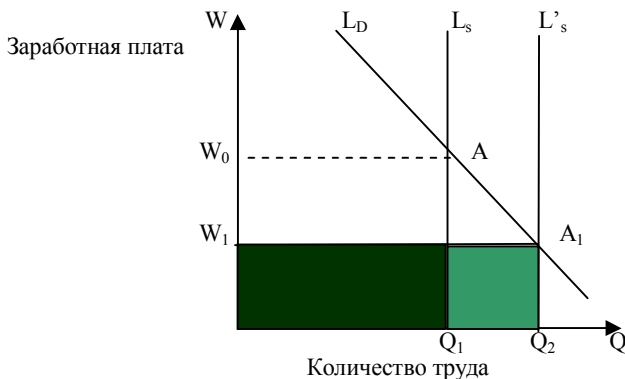


Рис. 6.7. Влияние увеличения предложения труда на величину дохода, полученного от труда

Кривая LD на рисунке отображает спрос на труд, который растет со снижением заработной платы. Допустим, что предложение труда постоянно и не зависит от величины заработной платы. В этом случае оно будет отражено кривой L<sub>s</sub>. Их пересечение в точке A определит равновесный уровень заработной платы, равной W<sub>0</sub>. В этом случае величина дохода, полученного от труда, будет равна площади прямоугольника OW<sub>0</sub>AQ<sub>1</sub>. Так как мы рассматриваем только два фактора, то, естественно, все, что не распределяется по труду, будет доходом от капитала. Долю трудового дохода в совокупном доходе можно определить по следующей формуле:

$$\text{Доля трудового дохода} = \frac{\text{Трудовой доход}}{\text{Совокупный доход}} =$$

$$\frac{\text{Уровень заработной платы} \times \text{Число занятых}}{\text{Совокупный доход}}$$

Допустим, что количество работников, предлагающих свой труд, увеличилось за счет притока эмигрантов. В этом случае кривая предложения сместится вправо (кривая L'<sub>s</sub>), а заработная плата снизится до уровня W<sub>1</sub>. Тогда общий трудовой доход будет отражать прямоугольник OW<sub>1</sub>A<sub>1</sub>Q<sub>2</sub>. Будет ли величина трудового дохода

больше или меньше предыдущего или останется низкой, зависит от вида эластичности спроса на труд. Если спрос эластичен, то величина трудового дохода увеличивается, если спрос не эластичен, то она уменьшается, а если коэффициент эластичности спроса равен единице, то эта величина остается неизменной.

Эластичность спроса на труд позволяет определить степень взаимозаменяемости труда и капитала. Если технология производства ограничивает замену живого труда общественным или ограничивает применением живого труда, то взаимозаменяемость низкая и рост предложения труда ведет к уменьшению трудового дохода и снижению его доли в совокупном доходе. Если капитал и труд характеризуются высокой взаимозаменяемостью, а спрос на труд эластичен, то увеличение предложения труда приведет к росту трудового дохода. Теперь посмотрим, как изменяются трудовые доходы с увеличением капитала, но при неизменном предложении рабочей силы. Проследить это можно на рисунке 6.8.

При увеличении массы капиталов, расходуемых фирмами, появляется возможность нанять больше работников, в результате чего происходит сдвиг кривой  $L_D$  в положение  $L'_D$ . Так как фирмы начинают конкурировать друг с другом за привлечение дополнительной рабочей силы, чтобы иметь возможность быстро использовать весь дополнительный капитал, заработная плата начинает расти, доходит до точки  $W_1$ , которая соответствует новой точке равновесия между спросом и предложением  $A_1$ . Большая заработная плата и большее количество занятых работников неизбежно приводит к росту трудового дохода и увеличивает его долю в совокупном доходе (рис. 6.8).

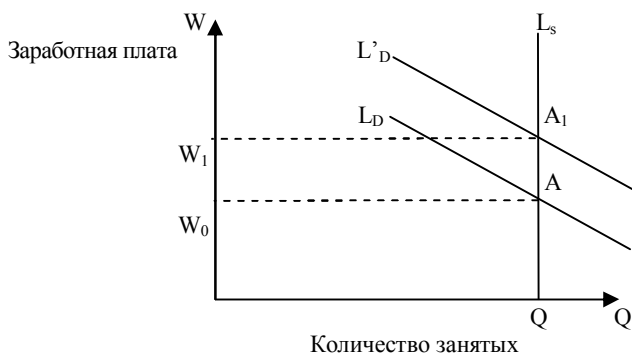


Рис. 6.8. Влияние увеличения спроса на труд на величину дохода, полученного от труда

Поскольку увеличение доли трудового дохода ведет к уменьшению доли от капитала, то можно говорить о тенденциях в динамике соотношения труда и капитала. Если рост объема капитала и сопровождающее его увеличение заработной платы означает увеличение количества капитала, приходящегося на одного работника, т. е. рост капиталовооруженности труда, то можно сказать, что увеличение капиталовооруженности неизбежно приводит к росту заработной платы.

Технологические изменения могут вызвать как увеличение, так и уменьшение доли трудовых доходов. Как же происходит персональное распределение полученного дохода между отдельными людьми в обществе?

Для определения степени неравенства доходов в мировой практике используются кривая Лоренца<sup>1</sup> и коэффициент Джини<sup>2</sup>. Кривая Лоренца показывает степень неравенства при персональном распределении национального дохода (рис. 6.9).

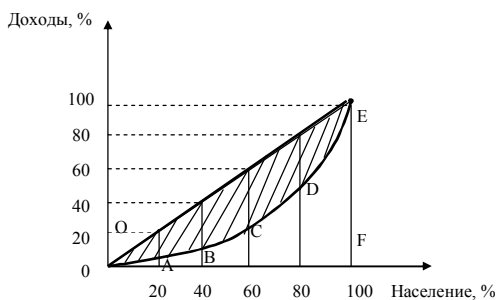


Рис. 6.9. Кривая Лоренца

По оси абсцисс указывается население (%), а по оси координат — доход, который приходится на то или иное количество семей (%). Обычно выделяют пять групп семей (квintилей), т. е. на каждую группу приходится 20 % населения, и определяют, какая доля доходов приходится на каждую группу, начиная с первой (с наименьшими доходами) и заканчивая пятой (с наиболее высокими доходами).

<sup>1</sup> По имени американского статистика М. Лоренца.

<sup>2</sup> По имени итальянского статистика и экономиста К. Джини.

Можно предположить, что доходы распределяются абсолютно равномерно (диагональ ОЕ), т. е. все семьи имеют равные доходы. Фактическое же распределение доходов обозначает кривая Лоренца (ОАВСДЕ). Чем больше разрыв между линией абсолютного равенства и кривой Лоренца, тем выше степень неравенства доходов.

Индекс концентрации доходов определяют с помощью коэффициента Джини ( $K_{дж}$ ). Он варьируется от нуля до единицы – от полного равенства в распределении доходов ( $K_{дж} = 0$ ) до положения, когда все доходы принадлежат одному человеку ( $K_{дж} = 1$ ). На рисунке 6.9 коэффициент Джини показывает отношение заштрихованной площади R к площади треугольника OEF:

$$K_{дж} = \frac{S_R}{S_{OEF}}.$$

В качестве примера в таблице 6.2 приведены данные о распределении общего объема денежных доходов населения России, которые свидетельствуют о том, что переход к рыночной экономике сопровождался усилением неравенства в доходах.

Для сравнения можно привести индекс концентрации доходов ( $K_{дж}$ ) в других странах мира, как передовых в экономическом отношении, так и отстающих. Например, значение коэффициента Джини в США составляет – 0,408 (1997), Великобритании – 0,361 (1991), Швеции – 0,250 (1992), Японии – 0,249 (1993), Зимбабве – 0,568 (1991), Мексике – 0,537 (1995), Чили – 0,565 (1994).

Высокая степень неравенства доходов не только приводит к возрастанию социальных противоречий, но и оказывает негативное влияние на структуру производства и занятости.

Как известно, объем и структура производства зависят от объема и структуры совокупного спроса. Если в России примерно 20 % населения определяют 50 % совокупного спроса, то 50 % совокупного предложения благ и услуг, т. е. 50 % объема общественного производства, должны ориентироваться на эту часть населения. Такое кардинальное изменение структуры совокупного спроса, наряду с другими факторами, стало причиной кризиса российской экономики.

Таблица 6.2

**Распределение общего объема денежных доходов  
и характеристика дифференциации денежных доходов  
населения в России<sup>1</sup>**

	Денежные доходы <sup>1)</sup> Всего	В том числе по 20-процентным группам населения, в %					Децильный коэффициент фондов, в раз	Коэффициент Джини
		Первая (с наименьшими доходами)	Вторая	Третья	Четвертая	Пятая (с наибольшими доходами)		
1970	100	7,8	14,8	18,0	22,6	36,8	...	...
1980	100	10,1	14,8	18,6	23,1	33,4	...	...
1990	100	9,8	14,9	18,8	23,8	32,7	...	...
1995	100	6,1	10,8	15,2	21,6	46,3	13,5	0,387
1996	100	6,1	10,7	15,2	21,6	46,4	13,3	0,387
1997	100	5,9	10,5	15,3	22,2	46,1	13,6	0,390
1998	100	6,0	10,6	15,0	21,5	46,9	13,8	0,394
1999	100	6,0	10,5	14,8	21,1	47,6	14,1	0,400
2000	100	5,9	10,4	15,1	21,9	46,7	13,9	0,395
2001	100	5,7	10,4	15,4	22,8	45,7	13,9	0,397
2002	100	5,7	10,4	15,4	22,7	45,8	14,0	0,397
2003	100	5,5	10,3	15,3	22,7	46,2	14,5	0,403
2004	100	5,4	10,1	15,1	22,7	46,7	15,2	0,409
2005	100	5,4	10,1	15,1	22,7	46,7	15,2	0,409
2006	100	5,3	9,9	15,0	22,6	47,2	15,9	0,415
2007	100	5,1	9,8	14,8	22,5	47,8	16,7	0,422
2008	100	5,1	9,8	14,8	22,5	47,8	16,6	0,421
2009	100	5,2	9,8	14,8	22,5	47,7	16,6	0,421
2010	100	5,2	9,8	14,8	22,5	47,7	16,6	0,421
2011	100	5,2	9,9	14,9	22,6	47,4	16,2	0,417
2012	100	5,2	9,8	14,9	22,5	47,6	16,4	0,420
2013	100	5,2	9,8	14,9	22,5	47,6	16,3	0,419
2014	100	5,2	9,9	14,9	22,6	47,4	16,0	0,416
2015	100	5,3	10,0	15,0	22,6	47,1	15,7	0,413
2016	100	5,3	10,1	15,0	22,6	47,0	15,5	0,412
2017 <sup>2)</sup>	100	5,4	10,1	15,1	22,6	46,8	15,2	0,409
2018 <sup>3)</sup>	100	5,3	10,1	15,1	22,6	46,9	15,5	0,411

*Источник: оценка на основании данных выборочных обследований домашних хозяйств и макроэкономического показателя денежных доходов населения.*

<sup>1)</sup> 1970–1990 гг. – совокупный доход (с учетом стоимости чистой продукции личных подсобных хозяйств населения).

<sup>2)</sup> Данные изменены в связи с уточнением показателей денежных доходов населения и итогов выборочного наблюдения доходов населения и участия в социальных программах за 2017 г.

<sup>3)</sup> Предварительные данные.

<sup>1</sup> URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 23.11.2019).

Производство, в силу своей инерционности, не может в короткий срок радикально изменить номенклатуру и качество выпускаемой продукции. Поэтому большая часть продукции российских предприятий, которая была рассчитана на среднего покупателя, не может быть реализована в современных условиях. Богатые слои населения предпочитают приобретать дорогостоящие, но высококачественные импортные товары и услуги, а бедные не имеют средств для покупки российских товаров.

Кроме того, высокая степень дифференциации доходов снижает уровень стабильности экономики, так как производство попадает в зависимость от потребительских настроений и вкусов меньшинства населения.

Вследствие того, что высокая степень дифференциации доходов представляет собой нежелательное социально-экономическое явление, в странах с развитой рыночной экономикой существуют различные системы перераспределения доходов. Основным способом перераспределения доходов служит введение прогрессивного налога на доходы, налога на роскошь. Прогрессивный характер налоговой системы означает, что наиболее обеспеченная часть населения облагается бóльшим в процентном отношении налогом, чем беднейшая. Полученные с помощью сбора налогов средства государство использует для трансфертных платежей в пользу наименее обеспеченных слоев населения. Во всех странах с развитой рыночной экономикой существуют программы социального страхования и государственной помощи малоимущим. Социальное страхование предусматривает страхование по случаю старости, нетрудоспособности, выплату пособий по безработице. Программы государственной помощи включают ряд дополнительных мер: социальное и медицинское страхование, помощь многодетным семьям, выделение продовольствия и предоставление различных льгот (в т. ч. снижение платы за жилье, образование и медицинское обслуживание).

В результате политики перераспределения доходов происходит определенное повышение уровня доходов малообеспеченных слоев населения и кривая Лоренца сдвигается в сторону большего равенства.

## Вопросы для самостоятельной работы

1. Система факторов производства, их взаимосвязь и место на рынке.
2. Почему спрос на факторы производства называется «производным спросом»?
3. Что лежит в основе рыночного ценообразования на факторы производства?
4. Различие двух подходов (функционального и персонального) к распределению доходов.
5. Факторы, определяющие эластичность спроса на ресурс.
6. Если каждый фактор производства оплачивается в соответствии с его предельным продуктом, будет ли распределение доходов в таком случае справедливым?
7. Можно ли считать экономически и социально справедливым получение предпринимателем своего «предпринимательского дохода»?
8. Номинальная ставка процента по вкладам Сберегательного банка Российской Федерации в 2002 г. равнялась 10 % за год. Средний ежемесячный темп инфляции составлял 1,5 %. Определите реальную годовую ставку процента по вкладам сберегательного банка.
9. Если вложить сегодня 250 млн руб. в основной капитал, то можно построить завод по производству строительных материалов (кирпича, керамической плитки, бетонных блоков и т. д.). В течение 20 лет этот завод будет давать ежегодный доход в 40 млн руб. Ставка ссудного процента по вкладам в коммерческих банках равна 20 % в год. Выгоден ли этот инвестиционный проект?
10. «Так как инвестиции моей фирмы осуществляются за счет прибыли (путем самофинансирования), мне безразлично, какова ставка ссудного процента» – так иногда рассуждают некоторые предприниматели. Проанализируйте это утверждение с позиций экономической теории.
11. Каким образом политика амортизации, избранная государством, может изменить спрос фирм на капитал?
12. Можно ли объяснить состояние инвестиционной активности в России с точки зрения концепции дисконтированной стоимости?
13. Фирма обладает монопольной властью на региональном рынке труда и продает готовую продукцию на конкурентном внешнем рынке.

Производственная функция фирмы в краткосрочном периоде имеет вид:  $Q(L) = 300L - L^2$  (выпуск – тыс. шт., объем использования труда – тыс. человекочасов). Функция предложения труда на региональном рынке записывается формулой:  $L_s = 2W - 160$ . Цена готовой продукции на мировом рынке равна 0,5 долл. Определите, какое количество труда будет использовать монополия, какую ставку заработной платы она установит, сколько продукции будет продавать на внешнем рынке и какую выручку получит?

14. Производственная функция фирмы дана в виде формулы:  $Q(L) = 1000L - 5L^2$ , где  $L$  – объем использования труда (рабочей силы). Фирма реализует готовую продукцию на конкурентном рынке по цене 0,1 долл. за единицу. На рынке труда функция предложения труда записывается так:  $L = 0,5W - 20$  (цена труда ( $W$ ) в долл., объем использования труда ( $L$ ) в количестве нанятых рабочих).

Найдите оптимальный объем рабочих, принятых фирмой, и цену труда, которую она установит.

15. Некто просит у вас деньги в долг, предлагая следующие условия: он и его наследники будут платить вам и вашим наследникам по 5 000 долл. в год. Какова *максимальная сумма*, которую вы были бы готовы дать в долг, если ставка банковского процента по валютным вкладам постоянна и составляет 8 % годовых?

16. Из договора двух коммерческих фирм следует, что стороны считают эквивалентными суммами 20 тыс. долл. сегодня и 40 тыс. долл. через 5 лет. Можно ли по этим данным судить, какой процент на валютный вклад будут обеспечивать банки в течение 5 ближайших лет?

17. Экономические функции земельной ренты.

18. Какое влияние на экономическую жизнь окажет:

- законодательное ограничение уровня ренты;
- полная национализация земельной ренты;
- запрещение рентных платежей;
- полная денационализация (приватизация) земельной ренты.

19. Зависят ли арендная плата и цена земли от преобладания той или иной формы собственности на землю?

20. Известно, что 20 % наименее обеспеченного населения получает 6 % доходов общества, а 20 % наиболее обеспеченного населения – 50 %. По имеющимся данным вычертите кривую Лоренца и определите значение коэффициента Джини.

## **ГЛАВА 7. СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ**

### **§ 1. Введение в макроэкономику**

Для познания закономерностей функционирования системы общественного производства или национальной экономики необходим специальный уровень экономического анализа. Этот уровень представлен особым разделом экономической теории – макроэкономикой.

В литературе встречаются различные определения понятия «макроэкономика». Обобщая их, можно сказать, что макроэкономика выделяет, идентифицирует и, когда возможно, измеряет массовые явления или силы, которые в своей совокупности определяют основные параметры производства либо в рамках системы в целом, либо в основных ее подразделениях (агрегатах).

Под «массовыми силами» или «агрегатами» подразумевается совокупность специфических, по каким-то признакам однородных единиц, или агентов, производства, которые рассматриваются как единое целое. Действия, результаты деятельности каждой единицы как бы «погашаются» в их общем интегрированном действии. Вследствие этого для характеристики экономических процессов в макроэкономике анализируются синтетические обобщенные показатели, такие, например, как совокупный спрос и совокупное предложение, общие капиталовложения, внутренний и внешний рынок, совокупный общественный продукт.

В зависимости от целей исследования указанные силы, или агрегаты, можно классифицировать по разным основаниям. Так, в большинстве работ зарубежных авторов выделены три группы агрегированных субъектов экономической системы, представляющие частный бизнес, государственный сектор экономики (государство) и домохозяйства.

Исследуя экономические процессы, макроэкономика ведет анализ не «вслепую», а руководствуется целями, являющимися побудительными факторами развития производства в данном обществе. Эти цели многообразны, в своем конкретном выражении для каждой

страны могут значительно различаться в зависимости от уровня развития ее экономики, социокультурных, природно-географических, политических и других факторов. Но среди этого многообразия общая экономическая теория стремится выделить наиболее существенные цели и задачи, отвечающие интересам всех агрегированных экономических агентов.

Во-первых, это обеспечение постоянного экономического роста, т. е. производства большего количества товаров и услуг лучшего качества при минимизации затрат ограниченных производственных ресурсов, иначе говоря, обеспечение стабильного роста объема общественного производства при относительном сокращении его издержек (издержек в расчете на единицу продукта). Важнейшим показателем развития общественного производства является динамика валового национального продукта (ВНП).

Во-вторых, обеспечение стабильного уровня цен, понимаемого не как их неизменность, а как отсутствие резких колебаний – значительного повышения (инфляция) или понижения (дефляция).

Цены, их уровень являются одним из важнейших факторов, определяющих состояние и динамику общественного производства, поэтому в макроэкономическом анализе им придается большое значение.

В-третьих, достижение полной занятости, которая означает тот факт, что каждый член общества, желающий иметь работу по специальности, находит ее при нормальных затратах времени и вознаграждения.

В-четвертых, в обществе должно быть справедливое распределение доходов между работающими и экономическое обеспечение нетрудоспособных.

Если первые три цели поддаются более или менее точному числовому выражению или определению, то процессы, обозначенные четвертой целью, таковыми не являются. Действительно, термины «справедливое распределение», «экономическое обеспечение» могут толковаться по-разному.

При анализе характера распределения в той или иной стране или в одной и той же стране в разные периоды часто используется в качестве показателя так называемый децильный коэффициент, представляющий собой соотношение доходов 10 % самых богатых и 10 % самых бедных групп населения. Его предельно-критическое значение

(т. е. допустимая максимальная величина) в мировой практике составляет 10:1, в то время как в 2007 г. в России он был равен 22:1<sup>1</sup>.

Наконец, в-пятых, страна должна поддерживать разумный или рациональный внешнеторговый баланс. Термин «разумный» неопределен, но другой трудно подобрать, потому что соотношение экспорта и импорта для экономики даже одной страны при разных внутренних (и внешних) условиях должно устанавливаться конкретно, исходя именно из этих условий. Поэтому макроэкономика может решать эту проблему лишь в общем виде, указывая, что может быть при осуществлении той или иной внешнеэкономической политики вообще.

Если иметь в виду рыночный механизм в его чистом виде, то при положительном сальдо торгового баланса (страна больше вывозит, чем ввозит) денежная масса в стране возрастает, а это может привести (и приводит) к росту цен, через это – к росту затрат на ресурсы и повышению цен на продукцию, которая вследствие этого начинает терять конкурентоспособность на внешнем (да и на внутреннем в случае импорта идентичной или заменяющей продукции) рынке. В результате экспорт сокращается, а значит, сокращается и объем общественного производства. И наоборот, если у страны отрицательный торговый баланс (больше ввозится, чем вывозится), то масса денег в стране сокращается, снижаются цены, затраты на факторы производства, производство растет, а продукты становятся более конкурентоспособными.

Однако известно, что рынка свободной конкуренции в странах с рыночной экономикой уже нет. Правительства могут использовать целый набор мер для регулирования внешнеторговой деятельности с целью избежать более или менее резких колебаний внешнеторгового баланса или развития внешней торговли в нужном на данный временной отрезок направлении. К таким мерам относятся тарифы, льготы, лицензии и т. п., а то и прямые запреты на ввоз в страну тех или иных товаров.

Макроэкономика рассматривает и такой фактор, влияющий на экономику, как курс национальных валют. Под курсом валюты понимается цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны. Курс валюты одной страны может

---

<sup>1</sup> См.: Коммерсантъ. 2007. № 149.

быть выражен через соотношение ее денежной единицы с денежными единицами ряда других стран, т. е. страна может иметь многие курсы своей валюты. Например, на фондовом рынке России курс рубля исчисляют, как правило, в долларах США (общепринятая в мире практика), в западноевропейской валюте – в евро.

Каждый экономический агент осуществляет производство ради удовлетворения своих потребностей. Удовлетворить же их полностью он может лишь в результате обмена произведенных им товаров на товары других экономических агентов. Следовательно, на рынке должно устанавливаться такое соотношение между массами товаров, производимых различными экономическими агентами, при котором они будут полностью реализованы. Если говорить с позиций всего общественного производства, то нормальный ход воспроизводственного процесса возможен в том случае, когда будет существовать подобное соотношение между различными агрегированными товарными группами, иначе говоря, когда будет иметь место равновесие между различными частями общественного продукта как в натуральном, так и в стоимостном выражении на всех стадиях его движения. Это, в конечном счете, означает не что иное, как равновесие между совокупным спросом и совокупным предложением.

Равновесное состояние совокупного спроса и совокупного предложения есть выражение общего равновесия товарного рынка, состоящего из таких крупных агрегатов, как рынок конечных продуктов, рынок факторов производства, и финансового рынка, равновесие на которых является частным по отношению к общему рынку равновесием.

Для выяснения состояния связи между указанными рынками как составляющими общественного рынка в макроэкономике широко используются макроэкономические модели.

Модель, включающая в себя три экономических агента в виде крупных агрегатов – домашние хозяйства, предприятия и государство, и три рынка – рынок товаров и услуг, рынок ресурсов, финансовый рынок, и учитывающая внешнюю торговлю, представлена на рисунке 7.1.

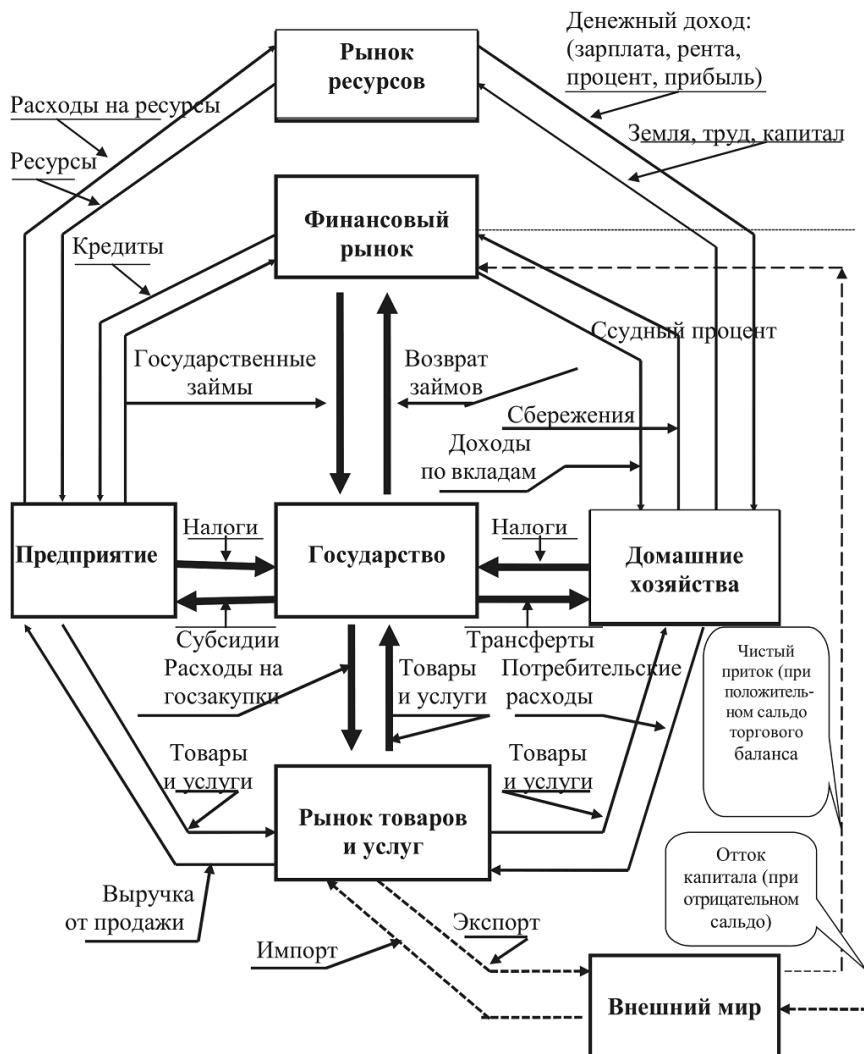


Рис. 7.1. Модель экономического кругооборота

Из модели видно, что население (домохозяйства) через рынок ресурсов предлагает (поставляет) предприятиям факторы производства – землю, рабочую силу, капитал (а кроме этого еще и предпринимательские способности), получая за них денежный доход в виде заработной платы, ренты, процента и прибыли. Со стороны предприятий этот

денежный доход предстает как расходы на ресурсы, или издержки, за счет которых ресурсы и поступают в распоряжение предприятий. В результате произведенного использования полученных таким образом ресурсов предприятия создают потребительские блага, которые потребляются населением за счет денежных доходов, полученных от продажи ресурсов предприятиям, а предприятия получают денежную выручку.

Таким образом, можно различить движение двух потоков – товаров и денег, причем движение разнонаправленное, т. е. направленное навстречу друг другу. Как видно, на схеме денежные потоки движутся по часовой стрелке (от предприятий к рынку ресурсов, от него – к населению, от последнего – к рынку потребительских товаров, а затем вновь к предприятиям), а товары – против часовой стрелки (домохозяйства → рынок ресурсов → предприятия → рынок потребительских благ → домохозяйства). Если процесс движения товаров и денег осуществляется при равновесном совокупном спросе и совокупном предложении, то обмен между указанными экономическими агентами будет эквивалентным, т. е. каждый получит ровно столько, сколько вложил ресурсов или денежных средств.

Учет функционирования финансового рынка и внешней торговли к ранее рассмотренным денежным потокам добавляет движение денежных масс в виде налогов, уплачиваемых государству предприятиями и домохозяйствами, субсидий и трансфертов, соответственно, получаемых последними; государственных займов, осуществляемых правительством на финансовом рынке, и платежей по этим займам (процентов и частичного погашения долга); расходов на оплату государственных заказов, сбережений, поступающих на финансовый рынок, и доходов от них; кредитов, получаемых предприятиями от финансового рынка, и платежей по ним; чистого притока капитала или оттока его в результате внешнеторговой деятельности. В движении товаров появляются такие новые потоки, как товары для удовлетворения государственных нужд, экспорт и импорт товаров.

Таким образом, можно сделать вывод, что в открытой экономике равновесие между совокупным спросом и совокупным предложением, иным выражением которого является беспрепятственное движение товарных и денежных потоков, достигается в том случае, когда совокупные расходы населения (домохозяйств), предприятий, государства и сальдо торгового баланса равны совокупному объему производства.

## § 2. Валовой национальный продукт: состав и методы измерения

Важнейшим макроэкономическим показателем является валовой национальный продукт (ВНП).

Анализ этого понятия, состава, движения необходимо осуществлять как в качественном, так и в количественном аспектах.

По качеству ВНП состоит из средств производства и предметов потребления, в общей форме это совокупность произведенных в обществе за год всех товаров и услуг как материального, так и нематериального характера. Их выражение в рыночных ценах дает представление о количественной стороне национального продукта – его стоимости.

В рамках макроэкономики важным является выяснение стоимостной структуры национального продукта. Это позволяет более или менее точно определять его величину и находить пути повышения эффективности общественного производства – максимизировать его при минимизации затрат ограниченных ресурсов.

Наиболее распространенное в макроэкономике выражение структуры стоимости национального продукта имеет следующий вид:

$$W = U + F + V + D,$$

где  $W$  – стоимость национального продукта;

$U$  – издержки использования, равные в основном стоимости средств производства, изношенных за данный цикл производства, и стоимости затраченного оборотного капитала;

$F$  – факториальные издержки, представляющие собой затраты на заработную плату, ссудный процент и ренту, т. е. платежи другим факториальным экономическим агентам – наемным работникам, владельцам ссудного капитала и арендованной недвижимости;

$V$  – добавленные издержки, под которыми подразумевается в основном обесценивание оборудования в результате его морального износа;

$D$  – доход предпринимателей, т. е. превышение стоимости товара над издержками.

Для характеристики национального продукта в мировой практике используются такие важнейшие макроэкономические показатели, как валовой внутренний продукт (ВВП) и валовой национальный

продукт. Их использование вызвано следующим обстоятельством. В современном мире в силу относительной открытости экономик большинства стран производством товаров и услуг в данной стране занимаются не только ее граждане (называемые резидентами), но и подданные других государств (называемые нерезидентами); в то же время граждане данной страны занимаются бизнесом в других странах, производя там товары и услуги.

Валовой внутренний продукт представляет собой совокупную стоимость товаров и услуг, произведенную на территории данной страны независимо от гражданства их производителей, т. е. произведенную и резидентами, и нерезидентами.

В валовом национальном продукте учитывается стоимость товаров и услуг, произведенных гражданами данной страны не только на ее территории, но и за рубежом – в других странах.

Например, чтобы исчислить ВВП России за какой-то год, надо из ВВП за этот же год вычесть все факторные доходы, полученные на ее территории гражданами других стран, и прибавить факторные доходы россиян, полученные в других странах. Соотношение величин ВВП и ВВП зависит от сальдо факторных доходов граждан данной страны в других странах и факторных доходов граждан других стран в данной стране. Если это сальдо положительно, то ВВП будет больше ВВП, если отрицательно – меньше. Как свидетельствует практика, разность между ВВП и ВВП страны обычно невелика и составляет примерно  $\pm 1\%$ .

Для того чтобы исключить двойной счет при определении величины ВВП (ВВП) (двойной с позиций западной экономической мысли), необходимо учитывать только рыночную стоимость конечных продуктов, под которыми понимаются товары и услуги, покупаемые не для дальнейшей обработки или перепродажи, а для конечного потребления, или, иначе говоря, должны быть исключены сделки, включающие промежуточные продукты, потому что их стоимость уже входит в стоимость конечных продуктов. Кроме того, подлежат исключению непроемительные сделки – чисто финансовые и по продаже подержанных товаров.

К чисто финансовым сделкам относят, во-первых, государственные трансфертные платежи (выплаты по социальному страхованию,

пособия по безработице, пенсии), потому что их получатели не вносят своего вклада в текущее производство; во-вторых, частные трансфертные платежи – по той же причине; в-третьих, сделки по купле-продаже ценных бумаг (акций, облигаций), так как в этом случае происходит переход из рук в руки бумажных титулов собственности, непосредственно не связанный с реальным производством.

Причина исключения сделок с подержанными вещами очевидна: они ведут к двойному счету, потому что стоимость этой вещи при ее первоначальном переходе от производителя к потребителю уже учитывалась в ВВП (ВВП).

В макроэкономическом анализе используются два метода измерения ВВП (ВВП).

Первый метод – это определение величины ВВП по расходам, он называется еще методом потока продукции или методом конечной продукции. Суть его состоит в том, что ВВП определяется как общая денежная оценка всей конечной продукции, или, что одно и то же, как сумма всех расходов на приобретение этой продукции. Западные экономисты предпочитают последний способ, т. е. суммировать расходы. Какие расходы при этом должны суммироваться?

Во-первых, личные потребительские расходы (С), включающие расходы всего населения на товары длительного пользования и текущего потребления, на потребительские услуги.

Во-вторых, валовые частные внутренние инвестиции (Jg), представляющие собой расходы частного бизнеса на все инвестиционные товары, предназначенные для использования в экономике страны: конечные покупки орудий производства как для замещения затраченных, так и для расширения производства; затраты на все строительство; расходы на изменение запасов. Надо заметить, что запасы могут не только увеличиваться, но и сокращаться; последнее будет означать, что в стране за год продано товаров больше, чем произведено. Продажи, осуществленные за счет сокращения запасов, не должны учитываться при измерении величины ВВП (ВВП).

В-третьих, государственные закупки товаров и услуг (J или G) – расходы центральных и местных органов власти на конечную продукцию предприятий и прямое потребление всех ресурсов, особенно рабочей силы.

В-четвертых, чистый экспорт ( $X_n$ ), представляющий разницу между экспортом из данной страны и ее импортом (он может быть величиной как положительной, так и отрицательной).

Таким образом, по рассмотренному методу:

$$GNP = C + Jg + G + X_n.$$

Второй метод измерения ВВП – это суммирование всех доходов, полученных от производства всего объема продукции данного года, или расчет ВВП по доходам.

При этом методе учитываются следующие компоненты.

Во-первых, вознаграждение за труд наемных работников ( $V$ ), являющееся самой крупной составляющей доходов. Следует указать, что в эту категорию входит не только заработная плата в чистом виде, но и ряд дополнений к ней, например взносы работодателей на социальное страхование и в некоторые частные фонды: медицинского обслуживания, пенсионного обеспечения, помощи в случае безработицы и по другим обстоятельствам. Отмеченные дополнения к заработной плате есть не что иное, как часть издержек, связанных с куплей рабочей силы, и потому правомерно относятся к компонентам вознаграждения за труд наемных работников.

Во-вторых, рента ( $R$ ) и процент ( $I$ ).

В-третьих, предпринимательская прибыль ( $P$ ).

Ряд авторов при изложении рассматриваемого метода измерения ВВП ограничиваются простым упоминанием этой составляющей доходов. Однако в отдельных случаях дается расшифровка, не лишняя познавательного интереса. Так, К. Р. Макконнелл и С. Л. Брю разделяют предпринимательскую прибыль на две части, одна из которых предстает как доход на собственность, или как доход некорпоративного предпринимательского сектора, а другая – как прибыль корпораций. Первая часть прибыли не нуждается в особых пояснениях. Что касается второй части, то тут они уместны.

Дело в том, что прибыли корпораций могут распределяться по разным направлениям: часть этой прибыли достается государству в виде налогов на прибыль корпораций, другая часть выплачивается акционерам как дивиденды, а оставшая часть, называемая

нераспределенными прибылями корпораций, предназначается для инвестиций либо сразу, либо в будущем.

Говоря о втором методе исчисления ВВП, необходимо обратить внимание на такие его составляющие, не связанные с выплатой налогов, как амортизация (отчисления на восстановление потребленного основного капитала) и косвенные налоги на бизнес.

Амортизация (А) является издержками производства, но в отличие от других их видов она не является чьим-либо доходом, потому что предназначена для приобретения инвестиционных товаров, потребляемых при производстве ВВП данного года. Амортизация может быть потреблена как доход, но это приведет к уменьшению производственного аппарата общества.

Косвенные налоги (К) на бизнес, в отличие от прямых налогов, включают в себя: налог на добавленную стоимость, акцизы, таможенные пошлины, налог на монопольные виды деятельности и др. Чтобы не сокращать номинальную заработную плату, прибыли, иметь прежние возможности для рентных платежей, предприятия (фирмы) включают эти косвенные налоги в издержки производства и перекладывают таким образом их выплату на потребителей. За счет косвенных налогов на бизнес государство получает определенный доход, но этот доход отличается от других: заработной платы, ренты, процента и прибыли – тем, что государством ничего не внесено в связи с ним в создание ВВП, оно просто изымает силовым (волевым) способом часть других доходов в свою пользу. Так как в результате этой операции действительные размеры других доходов уменьшаются, государственный доход за счет косвенных налогов на бизнес необходимо включить в расчет ВВП по доходам, чтобы не уменьшить его величины.

По второму методу расчета формула внутреннего национального продукта примет следующий вид:

$$\text{ВВП} = V + P + R + I + K + A.$$

Представление о расчете ВВП по двум рассмотренным методам дает таблица 7.1.

Таблица 7.1

### Пример расчета валового национального продукта

Доходы: измерение ВВП по сумме всех расходов		Распределение: измерение ВВП по сумме всех доходов	
Личные потребительские расходы	3 226	Объем потребленного капитала	505
Валовые частные внутренние инвестиции	765	Косвенные налоги на бизнес	393
Государственные закупки товаров и услуг	964	Заработная плата наемных работников	2 905
Чистый экспорт	-93	Арендная плата	20
		Процент	392
		Доход от индивидуальных вложений	325
		Налоги на прибыль корпораций	145
		Дивиденды	98
		Нераспределенная прибыль корпораций	79
Валовой национальный продукт	4 862	Валовой национальный продукт	4 862

### § 3. Система национальных счетов

Важные макроэкономические показатели – ВВП (ВВП), ЧНП, национальный доход (НД), личные доходы субъектов экономической деятельности, получаемые в различных формах, – находятся в тесной связи, отражающей связь многообразных процессов, происходящих в экономике, движение валового национального продукта на стадиях производства, распределения, перераспределения и потребления. Описанием конкретного механизма этих связей на всех стадиях движения ВВП занимается одно из направлений развития балансового метода в экономической статистике – национальное счетоводство (НС), в настоящее время превратившееся в сложную упорядоченную систему национальных счетов (СНС).

Идеи и методы системы национального счетоводства развивались и разрабатывались многими выдающимися учеными, экономистами-практиками, прошли длительный путь развития и совершенствования.

Заслуга первой попытки анализа общественного воспроизводства путем выявления определенных балансовых пропорций принадлежит Ф. Кенэ, который полагал, что в обществе существуют три класса: класс фермеров и их рабочих, являющийся производительным классом; класс собственников земли, присваивающий чистый продукт, создаваемый землевладельцами; бесплодный класс – это лица, занятые в промышленности и вообще все, не относящиеся к двум первым классам<sup>1</sup>.

Обмен между этими классами в натуральной форме и по стоимости совершается таким образом, что первый и третий классы возмещают свои затраты, собственники земли получают ренту, а производительный класс остался для начала нового производства.

Для своего времени экономическая таблица Ф. Кенэ была выдающимся научным событием, давшим толчок дальнейшему исследованию проблем воспроизводства общественного продукта, хотя она, с одной стороны, опиралась на присущие школе физиократов принципиально ошибочные положения, а с другой – содержала ошибки частного порядка.

Значительный вклад в анализ воспроизводства общественного продукта внесли классики буржуазной политэкономии А. Смит и Д. Рикардо, основоположники марксизма. В контексте рассматриваемой проблемы следует подчеркнуть значение установленных К. Марксом условий реализации совокупного общественного продукта при простом и расширенном воспроизводстве.

Однако эти условия слишком общи, потому что относятся к таким крупным экономическим агрегатам, как первое и второе подразделения общественного производства. Для практического использования установленных принципов реализации совокупного общественного продукта, выработки мер воздействия на сам процесс реализации необходимо расчленить оба подразделения на возможно большее число составляющих и разработать алгоритм более конкретного определения условий равновесия.

Следует заметить, что работа по практическому использованию положений классиков буржуазной политэкономии и марксизма

---

<sup>1</sup> Цит. по: Ядгаров Я. С. История экономических учений: учеб. для вузов. М.: ИНФРА-М, 2000. 320 с.

в рассматриваемой области длительное время находилась «как бы во втором, а то и третьем эшелоне» экономической науки.

Здесь будет оправданным отметить, что зачинателями теории и аппарата структурных взаимосвязей в национальной экономике выступили русские ученые еще в дореволюционное время. Развивая традиции общественной экономической мысли, советские ученые создали первый в истории единый государственный план – ГОЭЛРО. Учитывая опыт его составления и отечественную практику, плановые органы страны уже в 1924 г. составили предварительные наброски нового плана с учетом емкости рынка и других хозяйственных условий, используя при этом таблицы «затраты-выпуск».

На западе толчок развитию национального счетоводства дали великая депрессия 1929–1933 гг. и восстановление народного хозяйства после Второй мировой войны, обусловившие расширение государственного вмешательства в экономику и, как следствие, необходимость более или менее точной оценки экономической деятельности в стране, выработки рекомендаций, а в ряде случаев – и программ ее развития.

Первые практические попытки создать систему национальных счетов были осуществлены в США в 1938 г. Но в официальной статистике национальные счета (НС) впервые были составлены в 1946 г. в Великобритании и в 1947 г. – в США. В дальнейшем национальное счетоводство становится составной частью статистических систем многих стран, методы их составления непрерывно совершенствуются. Это позволило создать общепризнанную в настоящее время Систему национального счетоводства Организации Объединенных Наций (СНС ООН).

Эта система как единое целое интегрирует в себе результаты трех направлений в развитии национального счетоводства: классического, основанного на теоретических посылах Д. Кейнса; «затраты-выпуск», основателем которого является В. Леонтьев; поток фондов, базирующийся на концепциях М. Копленда<sup>1</sup>. Каждое из этих направлений рассматривает движение ВВП со своей точки зрения, что в совокупности и позволяет иметь его более или менее полную картину. Классическое направление показывает экономическую суть потока доходов, система В. Леонтьева – непосредственное вещественное движение ВВП, а система потоков фондов –

---

<sup>1</sup> Цит. по: Ядгаров Я. С. История экономических учений: учеб. для вузов. М.: ИНФРА-М, 2000. 320 с.

движение доходов, но как движение их финансовых носителей. Все эти направления, а значит, и СНС как их органическая совокупность, при анализе движения ВВП используют бухгалтерский принцип двойной записи, что позволяет отражать не только статистические величины, но и экономические процессы в рамках указанного движения. Принцип двойной записи состоит в том, что в каждой операции фигурирует плательщик (покупатель товара, услуги) и получатель денег (продавец), и потому записывается в одном случае как ресурсы, а в другом – как использование. Следовательно, все операции характеризуются в реальном и финансовом аспектах, а сводный материально-финансовый баланс национальной экономики – это система корреспондирующих счетов.

Для дальнейшего анализа СНС необходимо установить характер экономических субъектов, участвующих в производстве, распределении и перераспределении ВВП, и операций, с помощью которых осуществляется его движение.

В различных литературных источниках можно встретить разные наименования указанных субъектов и операций; помимо этого и методологией СНС, в зависимости от целей анализа, предусматривается многофакторная классификация агентов. В данном учебнике будут представлены наиболее распространенные определения.

На основе функционального подхода среди экономических агентов выделяются:

- производственные предприятия (фирмы), занятые созданием продуктов и оказанием материальных услуг в целях получения дохода (нефинансовые корпорации и сходные с ними мероприятия);
- домашние хозяйства – субъекты, осуществляющие непроизводственное потребление;
- финансовые учреждения, осуществляющие операции с деньгами, ценными бумагами, кредитом, иностранной валютой;
- правительственные (государственные) административные учреждения, оказывающие услуги, не реализуемые за деньги;
- частные некоммерческие организации, обслуживающие население без государственной финансовой поддержки и контроля;
- заграничные субъекты, находящиеся за пределами данной страны.

Под операцией СНС понимается процесс создания, перемещения или разрушения товаров, а также соответствующих прав. Каждая из них регистрируется между двумя экономическими субъектами и включает два аспекта – реальный, т. е. получение покупателем

товара за деньги, и финансовый – плату покупателем денег за товар или получение продавцом товара денег за него.

Экономические операции по-разному классифицируют в зависимости от их назначения и характера отражаемых ими объектов, однако, несмотря на это, выделяют три основных класса операций:

- операции с материальными благами и услугами, связанные с их потреблением, а также инвестициями, формированием запасов, импортом и экспортом;

- операции по распределению доходов или национального дохода. К ним относятся: заработная плата, включая пособия по социальному страхованию; налоги и сборы, субсидии, пособия и помощь, нераспределенная прибыль корпораций, доходы от собственности и доходы индивидуальных предпринимателей, чистые страховые взносы, сальдо доходов и расходов по операциям с внешним миром;

- финансовые операции, отражающие результаты финансовой деятельности экономических агентов – изменение их активов и пассивов, связанных с деньгами, ценными бумагами, кредитом, иностранной валютой.

Основу СНС составляют:

- текущие счета;
- счета-накопления;
- балансы активов и пассивов.

В свою очередь каждый из этих счетов включает ряд детализированных счетов, например текущие счета: счет производства, счет образования дохода, счет первичного распределения доходов, счет перераспределения доходов, счет потребления и др.

СНС, описывая в многочисленных счетах и таблицах состояние и движение национального продукта, позволяет осуществлять детальный анализ: многообразных взаимосвязей между различными отраслями производства товаров и услуг, агрегированными экономическими агентами; потоков товаров, услуг; финансовых ресурсов внутри страны и между этой страной и остальным миром (другими странами). Такой анализ создает возможность для сравнительного анализа показателей СНС за определенный отрезок времени (ряд лет), выявления на его основе позитивных и негативных тенденций в развитии экономики и установления отправных пунктов

возникновения подобных тенденций, а значит, и для определения мер усиления одних и ослабления других тенденций.

Указанные компоненты (аспекты) роли СНС предопределяют и другие аспекты, связанные с ролью СНС как инструмента познания экономических процессов и воздействия на них.

По поводу функций СНС существует ряд точек зрения, но их можно свести к следующим. СНС является важнейшим инструментом:

- экономической политики;
- экономического прогнозирования;
- оценки уровня жизни различных групп населения в сравнении его с уровнем жизни в других странах;
- связи экономической теории с практикой.

Эти функции представляют собой единство в той мере, в какой они используются обществом в лице государства.

Уяснив позитивные и негативные тенденции в развитии экономики, государство может своей экономической политикой поддерживать первые и минимизировать вторые, используя имеющиеся в его арсенале средства, например путем регулирования государственных расходов на товары и услуги как по их размерам, так и по их направлениям (в нужные отрасли и сферы экономической деятельности), предоставления субсидий и трансфертов, поощрения или ограничения экспорта и импорта через тарифы и акцизы, в крайних случаях путем регулирования внутренних цен на определенные товары и услуги, и т. д. Установив устойчивые тенденции, характерные для экономики страны, государство имеет возможность экстраполировать развитие экономических процессов и выработать соответствующую намеченным целям экономическую политику.

Оценка уровня жизни различных групп населения в экономическом плане может иметь по крайней мере два аспекта. Первый из них – лежащая на поверхности оценка уровня благосостояния населения в целом и его отдельных групп в сравнении с соответствующими показателями других стран, в первую очередь с соответствующим уровнем экономического развития. Второй аспект – это установление влияния характера распределения доходов между различными группами населения на основные макроэкономические показатели. Если имеющее место распределение доходов между различными группами населения оказывает отрицательное влияние на эти показатели, то у государства

в своей экономической политике есть возможность предусмотреть меры по их изменению (изменение налоговой системы, трансферты и т. д.).

Большое значение имеет и четвертая функция, причем как для государства, так и для экономической теории. Любое правительство в своей экономической политике, признается это открыто или нет, руководствуется определенными концептуальными положениями того или иного направления экономической теории, практическими рекомендациями своих экономических советников. Результаты этой политики, в концентрированном виде выражаемые динамикой ВВП, свидетельствуют о применимости основополагающих концептуальных положений и вытекающих из них практических рекомендаций в конкретных условиях страны.

#### **§ 4. Механизм макроэкономического равновесия**

Любая система стремится к достижению равновесного состояния и его сохранению, однако оно не достигается стихийно и имеет специфические законы и условия.

##### **4.1. Макроэкономическое равновесие и его характеристики**

Макроэкономическое, или общее экономическое, равновесие (ОЭР) – такое состояние национальной экономики, когда существует совокупная пропорциональность между: 1) ресурсами и их использованием; 2) производством и потреблением; 3) материальными и финансовыми потоками. Другими словами, это оптимальная реализация совокупных экономических интересов в обществе. Однако способы достижения такого «экономического идеала» в моделях экономических систем различны.

В условиях господства административно-командной системы наблюдались значительный дисбаланс экономических интересов в обществе, дефицит бюджета, инфляция, структурные диспропорции в народном хозяйстве и т. п.

Рыночная экономика в принципе обладает экономическими механизмами саморегуляции и способностью достижения равновесного состояния за счет гибких цен, особенно в условиях, близких к совершенной конкуренции, а также в долгосрочном периоде. В реальной действительности происходят постоянные отклонения от желаемого

устойчивого равновесия под воздействием различных факторов, как объективного, так и субъективного характера: инерционность экономических процессов (неспособность экономики мгновенно реагировать на изменение рыночных условий), влияние монополий и излишнее вмешательство государства, деятельность профсоюзов и т. д. Эти факторы препятствуют перемещению ресурсов, осуществлению законов спроса и предложения и другим неотъемлемым условиям рынка.

Макроэкономическое равновесие очень динамично и вряд ли достижимо в принципе, как любое идеальное состояние. Но общество заинтересовано в том, чтобы отклонения от идеального равновесия, или баланса, экономических интересов были минимальны, так как слишком большие колебания могут привести к необратимым последствиям – разрушению системы как таковой. Поэтому соблюдение условий макроэкономического равновесия является основой социально-экономической стабильности того или иного государства.

Предпосылкой макроэкономического анализа является агрегирование показателей. Например, не индивидуальный спрос и предложение одного конкретного товара, а совокупный агрегированный показатель спроса – совокупная масса товаров, произведенных национальной экономикой за определенный отрезок времени, выраженная не в натуральных величинах, а в стоимостном измерении. Совокупное предложение товаров при равновесном состоянии балансируется совокупным спросом и представляет собой ВНП общества. Равновесный национальный продукт обеспечивается установлением равновесной совокупной цены на произведенный продукт, что осуществляется в точке пересечения кривых совокупного спроса и совокупного предложения.

Для оценки макроэкономического равновесия используются агрегированные показатели, рассчитанные на базе ВНП.

ВНП как измеритель валового объема производства не учитывает ту часть годового производства, которая необходима для замещения инвестиционных товаров, поэтому вместо ВНП рассматривается чистый национальный продукт (ЧНП), отражающий более реальную картину текущего годового производства:

$$\text{ЧНП} = \text{ВНП} - \text{Аоф},$$

где Аоф – амортизация основных фондов.

Кроме показателя ЧНП в СНС входят также следующие показатели:

1. Национальный доход (НД)

$$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{сумма косвенных налогов},$$

где НД – это рыночная стоимость производственных ресурсов, необходимых для создания чистого продукта.

2. Личный доход (ЛД)

Характеризует доход, фактически полученный отдельными индивидами; он не включает взносы на социальное страхование, налоги на прибыль и нераспределенную прибыль предприятий. Включает трансфертные платежи, не являющиеся результатами труда, – различные пособия и выплаты из государственного бюджета:

$$\text{ЛД} = \text{НД} - \text{Всс} - \text{Нпр} - \text{Пн} + \text{Ств},$$

где Всс – взносы на социальное страхование;

Нпр – налог на прибыль корпораций;

Пн – нераспределенная прибыль корпораций;

Ств – сумма трансфертных выплат.

3. Доход, находящийся в личном распоряжении, располагаемый личный доход (РЛД), т. е. идущий на потребление и накопление (сбережение):

$$\text{РЛД} = \text{ЛД} - \text{подходный налог}.$$

Таким образом, рассмотренные показатели СНС на базе ВВП являются основными для составления макроэкономических моделей и пропорций.

**Основные модели общего экономического равновесия (ОЭР).** Наиболее распространены: неоклассический и неокейнсианский подходы к моделированию ОЭР.

Неоклассическая модель утверждает, что рыночный механизм с гибкими процентными ставками и ценами постоянно направляет экономику к состоянию ОЭР при полной занятости. Превышение предложения над спросом на рынке труда (безработица) или на рынке благ (кризис перепроизводства) возможно лишь как временное явление и связано с отклонениями цен от их равновесных значений (модели: Л. Вальрас «Теория общего конкурентного равновесия»; В. Леонтьев «Затраты–выпуск»; а также В. Парето,

Д. Хикс, Д. Нейтман – на основе синтеза классического и кейнсианского подходов; Дж. М. Кейнс «Общая теория занятости, процента и денег»).

Сторонники кейнсианского подхода к определению ОЭР рассматривают рыночное хозяйство в условиях несовершенной конкуренции, т. е. учитывают различные факторы, искажающие «идеальный» рынок. По их мнению, в краткосрочном периоде цены на блага и факторы производства не являются идеально чувствительными к изменению спроса (как и процентные ставки), поэтому в течение какого-то периода остаются постоянными. В этом случае происходит не ценовое, а количественное приспособление к новому равновесию через действие мультипликатора. Согласно точке зрения Кейнса равновесный уровень ЧНП в краткосрочном периоде в большей мере зависит от эффективного спроса, а не только от совокупного предложения (капитала, труда и технологии), как считали классики экономической теории (т. е. отрицание автоматического регулирования ставки процента и соотношение цен и заработной платы, в отсутствие механизма, гарантирующего полную занятость). Следовательно, экономика не может развиваться устойчиво сама по себе, а требует определенного регулирующего вмешательства со стороны государства в целях обеспечения сбалансированности экономических интересов.

Таким образом, неоклассический подход справедлив для рассмотрения экономических процессов в долгосрочном периоде, тогда как кейнсианская модель описывает условия краткосрочного макроэкономического равновесия.

Современная экономическая теория примиряет эти две точки зрения (неоклассический синтез) в модели совокупного спроса (AD) и совокупного предложения (AS). Эта синтетическая модель иллюстрирует процесс установления ОЭР путем взаимного приспособления совокупного спроса к совокупному предложению на основе взаимодействия всех рынков: товарного, денежного, труда и капиталов.

То есть в общем виде экономическое равновесие – это соответствие между имеющимися ограниченными ресурсами (знания, труд, капитал, деньги), с одной стороны, и возрастающими потребностями общества – с другой. Рост общественных потребностей, как правило, опережает увеличение экономических ресурсов, поэтому

обычно равновесие достигается либо посредством ограничения потребностей (платежеспособного спроса), либо расширением мощностей и оптимизацией использования ресурсов.

Частичное равновесие – количественное соответствие двух взаимосвязанных макроэкономических параметров или отдельных сторон экономики (например, равновесие производства и потребления, доходов и расходов бюджета, спроса и предложения и т. д.).

Наиболее важные предпосылки ОЭР:

1. Соответствие общенациональных целей и имеющихся экономических возможностей.
2. Использование всех экономических ресурсов.
3. Приведение структуры производства в соответствие со структурой потребления.
4. Соответствие совокупного спроса и совокупного предложения на всех четырех типах рынков: товаров, труда, капитала, денег.

Основные математические модели:

- 1) модель Сэя:

$$AS = AD,$$

где AS – совокупное предложение;

AD – совокупный спрос;

- 2) модель «национального счета» страны:

$$AE = NI,$$

где AE – объем национальных расходов;

NI – национальный доход;

- 3) модель равновесных капиталовложений (инвестиций) и сбережений в экономике:

$$S = I,$$

где S – общие сбережения;

I – общие инвестиции;

- 4) модель «IS–LM» – учитывает в рассмотрении ОЭР денежный рынок и определяет сдвиг кривой AD под влиянием спроса и предложения денег (L – ликвидность, M – деньги).

## 4.2. Совокупный спрос и совокупное предложение

Макроэкономическое равновесие предполагает соответствие совокупного спроса (AD) и совокупного предложения (AS). На макроуровне пересечение кривых AD и AS определяет общий равновесный уровень цен ( $P_e$ ) и равновесный объем выпуска продукции для всей экономики ( $Q_e$ ) (рис. 7.2).

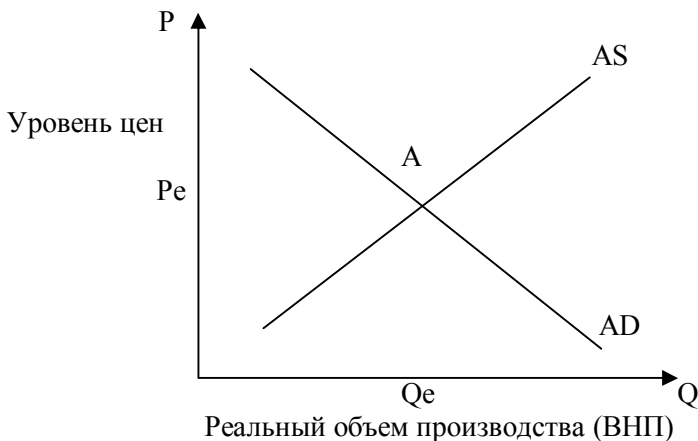


Рис. 7.2. Равновесие на национальном рынке

Объем произведенного экономикой продукта по заданной цене будет равен в таком случае производству объема производства Q на величину общего уровня цен P.

**Категории совокупного спроса и совокупного предложения и факторы, оказывающие влияние на их состояние и изменение.** Совокупный спрос (AD) – реальный объем национального производства, который потребители готовы купить при различных возможных уровнях цен (сумма потребностей в обществе, выраженная в денежной форме и представленная на рынке).

AD подразделяется на следующие группы:

C – совокупный спрос индивидуумов и домохозяйств;

I – инвестиции, или спрос на капитальное оборудование со стороны предпринимателей;

G – государственные закупки, или спрос на товары и услуги со стороны государства;

X – разность между спросом иностранцев на отечественные товары и отечественным спросом на иностранные товары. То есть:

$$AD = C + I + G + X.$$

Между AD в стране и уровнем цен при прочих равных условиях существует обратная зависимость – чем ниже уровень цен, тем больший объем национального продукта могут купить потребители (соответственно, рост уровня цен вызывает сокращение совокупного спроса).

На тесноту и вид связи между объемом и уровнем цен оказывают влияние ряд макроэкономических эффектов:

1. *Эффект процентной ставки.*

Ставка процента зависит от предложения денег на рынке. При постоянной денежной массе увеличение уровня цен вызовет рост спроса на деньги, а следовательно, повышение процентной ставки, и чем выше процентная ставка, тем большая часть потребителей начнет сберегать деньги и совершать меньше покупок, т. е. растут частные сбережения, сокращается спрос со стороны частных потребителей и предпринимателей.

2. *Эффект Пиггу (эффект богатства).*

С ростом цен происходит обесценивание имеющихся у населения наличных денег и ценных бумаг, снижение их покупательной способности, а следовательно, богатства. Сбережения сокращаются, увеличивается или нагнетается ажиотажный текущий спрос, что вызывает рост инфляционных ожиданий и дальнейший рост спроса и цены.

Кроме того, на поведение кривой AD может оказать влияние тот факт, что при повышении цен внутри страны растет спрос на более дешевые импортные товары. При неизменных таможенных тарифах это вызывает увеличение объемов импорта и снижение объемов экспорта, т. е. снижение совокупного спроса (AD) на отечественные товары и услуги. И наоборот, снижение цен в стране повысит AD и со стороны внутреннего, и со стороны внешнего рынка.

Таким образом, в результате действия всей совокупности рассмотренных выше ценовых факторов происходит движение вдоль кривой AD.

Также на уровень AD оказывают влияние следующие неценовые факторы:

С	I	G	X
Доходы потребителей	Процентная ставка	Изменения в государственных расходах	Изменения в условиях внешней торговли
Ожидания	Ожидаемые прибыли	Принятие государственных программ	Национальный доход в зарубежных странах
Задолженность	Уровень налогов		Валютные курсы
Налоги с потребителей	Технология		

Потребительские расходы определяются прежде всего уровнем благосостояния потребителей, т. е. величиной их доходов, включая финансовые активы (наличные деньги, ценные бумаги, недвижимость).

В результате увеличения доходов потребительские расходы (при данном уровне цен) возрастают – кривая AD смещается вправо. Однако по мере роста доходов предельная склонность к потреблению начинает снижаться, поэтому рост спроса всегда отстает от роста доходов.

Следующая группа факторов связана с инвестиционными расходами. Прежде всего их уровень зависит от изменений процентной ставки.

Увеличение процентной ставки приведет к уменьшению инвестиционных расходов, т. е. закупок средств производства.

Увеличение налогов с предприятий приведет к снижению их прибыли, а следовательно расходов.

Государственные расходы зависят от объемов закупок национального продукта бюджетными организациями. При увеличении этих расходов при неизменном уровне цен и неизменных процентных ставках и налогах будет наблюдаться рост совокупного спроса.

Важно отметить факторы, влияющие на объем чистого экспорта страны при неизменном уровне цен.

Изменение валютных курсов вызывает уменьшение или рост чистого экспорта страны. С ростом курса национальной валюты товары страны станут дороже для импортеров, что отрицательно скажется на объеме чистого национального экспорта и в итоге на AD.

Совокупное предложение (AS) – это уровень наличного реального объема производства в стране при каждом возможном уровне цен. Если не учитывать влияние международной торговли, AS можно приравнять к ВНП или Y:

$$AS = Q \times P$$

или

$$AS = \text{Зарплата} + \text{Рента} + \text{Процент} + \text{Прибыль}.$$

Объяснение поведения кривой совокупного предложения (AS) имеет более сложный характер. При изучении совокупного предложения важно различать *краткосрочный* и *долгосрочный периоды*.

Краткосрочный период характеризуется тем, что экономические агенты не успевают полностью приспособиться к неожиданным изменениям экономики, включая неожиданные изменения уровня цен.

Кривая краткосрочного совокупного предложения (именно этот график приведен выше на рисунке 7.2) показывает объемы товаров и услуг, которые фирма готова предложить на разных ценовых уровнях в период, начинающийся сразу за изменением общего уровня цен (при неизменности других факторов).

Данная кривая направлена вправо и вверх, так как более высокая цена ведет к более высокой прибыли и фирмы увеличивают производство и предложение. Но необходимо описать механизм, из-за которого рост цены обеспечивает повышение прибыли фирм. Дело в том, что значительная часть затрат фирм состоит из оплаты услуг владельцев факторов производства по долгосрочным контрактам (на аренду зданий, проценты на займы, коллективные договоры с рабочими). Цены на эти факторы были оговорены при заключении контрактов и оказались как бы временно фиксированными; тогда как цены на товары и услуги, производимые фирмами, продолжали расти.

Такой разрыв и создает временную сверхприбыль, побуждая производителя расширять производство.

Обратный результат возникает при неожиданном снижении ценового уровня.

При более высоком уровне цен возникают стимулы к увеличению объема производства и, следовательно, предложения товара, т. е. кривая  $AS$  имеет восходящий вид, так же как и кривая предложения на отдельных товарных рынках.

**Неценовые факторы, влияющие на размер  $AS$ :**

1. Цены на ресурсы (повышение увеличивает издержки производства и в результате понижает  $AS$ ). Кривая сдвигается влево.

2. Рост производительности (рост понижает стоимость единицы продукции, увеличивая реальный объем ресурсов или затрат, что вызывает сдвиг кривой вправо) (снижение вызывает сдвиг влево).

3. Смещение кривой  $AS$  может быть вызвано изменениями экономической политики государства (увеличение ставок налогообложения увеличивает при прочих равных условиях издержки производства, сокращая  $AS$ , а государственные субсидии и льготы предприятиям способствуют снижению их производственных издержек и тем самым – расширению предложения).

Перечисленные факторы сдвигают график краткосрочного совокупного предложения вправо и влево от исходного положения.

Простая схема взаимодействия совокупного спроса и совокупного предложения является *основой макроэкономического анализа*, она помогает понять конкретные ситуации на рынке товаров и услуг, складывающиеся под воздействием как ценовых, так и неценовых факторов (например, бюджетной или денежной политики государства).

В качестве иллюстрации можно рассмотреть применение модели макроэкономического равновесия к анализу ситуации «**шоковое изменение предложения**». Подобная ситуация, в частности, могла возникнуть в результате роста цен на нефть (рис. 7.3).

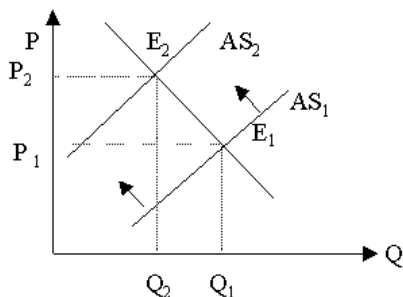


Рис. 7.3. Шоковое изменение предложения

Увеличение цен на нефть сдвинет график AS вверх и влево. Равновесный уровень цен при этом поднимется (с  $P_1$  до  $P_2$ ), а реальный выпуск продукции упадет (с  $Q_1$  до  $Q_2$ ). Вместе с этим уменьшится занятость и возрастет безработица. Последнее вызовет падение заработной платы и, соответственно, сокращение издержек до тех пор, пока экономика не окажется в ситуации нового экономического равновесия (в долгосрочном плане ей соответствует «полная занятость»).

Следующая ситуация называется «*шоковое изменение спроса*». Ее примером может служить так называемый «инвестиционный бум», т. е. значительное увеличение объема капитальных вложений (рис. 7.4).

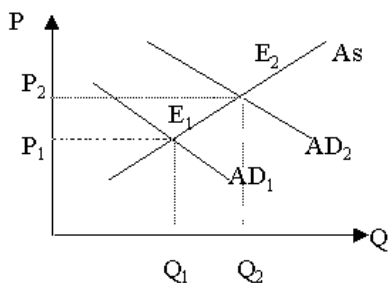


Рис. 7.4. Инвестиционный бум

Бум в капитальных вложениях увеличивает совокупный спрос на выпускаемую продукцию для каждого уровня цен. Кривая совокупного спроса  $AD_1$  сдвигается в положение  $AD_2$ . Уровень равновесных цен при этом поднимается (с  $P_1$  до  $P_2$ ), а выпуск продукции возрастает (с  $Q_1$  до  $Q_2$ ). Но экономика не останется в точке  $E_1$ . Сверхзанятость влияет на заработную плату, повышая ее и сдвигая AS в положение нового равновесия.

Таким образом, в рассмотренных случаях видно различие между иницирующими изменениями (шоки спроса и предложения) и последующими изменениями, которые переводят экономику в ситуацию нового равновесия («полной занятости»).

**Случай парадоксального взаимодействия** макроэкономического спроса и макроэкономического предложения воспроизведен на рисунке 7.5.

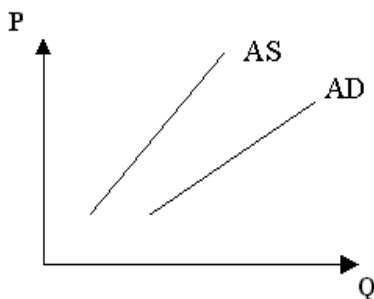


Рис. 7.5. Парадокс взаимодействия спроса и предложения в макроэкономике

Подобная ситуация может сложиться в условиях перехода к системе рыночного регулирования от административно-командной экономики. В отличие от основной модели, кривые AS и AD начинают двигаться в одном направлении и не пересекаются в равновесной точке, цена равновесия отсутствует.

Чем объяснить создавшееся положение (например, в России 1991–1993 гг.)? В условиях финансовой нестабильности и сильной инфляции связь между спросом и предложением оказалась разорванной. В настоящее время для России становится все более характерным формирование равновесных рыночных цен и «чувствительности» производителей и потребителей к их движению.

**Классическая модель макроэкономического равновесия.** В основе этой модели лежит «закон рынков» французского экономиста XIX в. Ж. Б. Сэя, который можно сформулировать в виде следующего положения: предложение товаров создает свой собственный спрос, т. е. произведенный объем продукции автоматически обеспечивает доход, равный стоимости всех созданных товаров, а следовательно, достаточен для ее полной реализации.

Это означает, что экономика непрерывно функционирует в режиме макроэкономического равновесия при полном использовании ресурсов (полной занятости).

Все отклонения от обозначенной ситуации, которые имеют место в краткосрочном плане, автоматически исправляются рыночным механизмом (гибкими ценами на ресурсы и на денежном рынке). Поэтому при классическом подходе к макроэкономике отсутствует график краткосрочного совокупного предложения. Для такой

экономики имеет смысл только график долгосрочного совокупного предложения, который выглядит как прямая вертикальная линия (рис. 7.6).

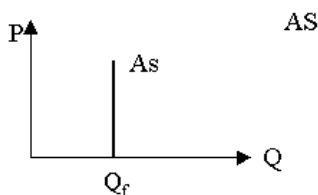


Рис. 7.6. График совокупного предложения в классической модели

На языке современной науки уровень выпуска продукции, который был бы достигнут при полном использовании ресурсов, называется *потенциальным выпуском продукции* (на рис. 7.6 –  $Q_f$ ). При этом необходимо устранить влияние ценовых колебаний и принять во внимание уровень технического развития, количество и качество факторов производства.

**Кейнсианская модель макроэкономического равновесия.** Позиции выдающегося английского экономиста Дж. М. Кейнса соответствует график совокупного предложения в виде прямой горизонтальной линии (рис. 7.7).

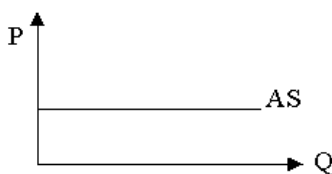
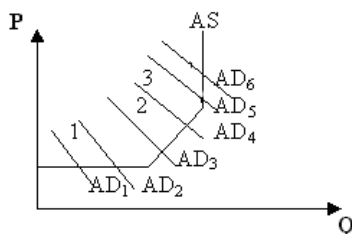


Рис. 7.7. График совокупного предложения в кейнсианской модели

Кейнсианская модель адекватно описывает экономику, в которой имеются незагруженные производственные мощности и цены являются негибкими (прежде всего цена труда). Она оправдывает политику активного вмешательства государства в экономику с помощью увеличения государственных расходов.

Классическая макроэкономическая модель дает продуктивные рецепты для макроэкономической политики в условиях, близких

к полному использованию имеющихся мощностей. Поэтому современные экономисты имеют в своем арсенале вариант графика совокупного предложения, составленный из трех участков: кейнсианского (1), промежуточного (2) и классического (3) (рис. 7.8).



*Рис. 7.8.* Синтетический график совокупного предложения и рецепты для экономической политики

Из рисунка видно, что увеличение бюджетных расходов, например на участке 1, приведет к увеличению реального ВВП при сохранении стабильности цен; напротив, на участке 3 подобная политика не изменит реального ВВП, но поднимет средний уровень цен; на участке 2 эффект роста бюджетных расходов распределится между увеличением реального ВВП и уровня цен.

Таким образом, абстрактные макроэкономические модели ориентируют стратегию макроэкономической политики. Для современной России характерны условия, для которых эффективной может быть экономическая политика, исходящая из кейнсианской модели.

### Вопросы для самостоятельной работы

1. Предмет и методы макроэкономики и предмет и методы микроэкономики. Основные отличия.
2. Основные макроэкономические проблемы. Какие из этих проблем являются наиболее актуальными для России?
3. Основные макроэкономические показатели. Отличия в их расчетах.
4. Показатели ВВП и ВВП. Основные отличия.

5. Методика расчета национального дохода.

6. Виды деятельности, охватываемые системой национальных счетов.

7. Сравните основные макроэкономические показатели России, США, Китая, стран западной Европы. Какие выводы можно сделать после анализа этих показателей?

8. Экономика страны в отчетном году достигла параметров, отраженных следующей системой макроэкономических показателей (в денежных единицах): расходы на потребительские товары и услуги – 490; амортизационные отчисления – 54; арендная плата – 28; взносы на социальное страхование – 40; трансфертные платежи – 24; доходы от собственности – 35; процент – 26; дивиденды – 28; заработная плата лиц наемного труда – 473; чистый экспорт – 64; нераспределенная прибыль корпораций – 42; косвенные налоги – 36; личные налоги – 52; налог на прибыль корпораций – 38; прибыль корпораций – 108; государственные закупки товаров и услуг – 144; сбережения населения – 32; чистые внутренние инвестиции – 66. Рассчитайте: ВВП, ЧНП, НД, ЛД, РД.

9. Петров, купив семена на 500 руб., вырастит урожай овощей и продаст его Иванову за 3 000 руб. Иванов продаст одну часть урожая на консервную фабрику за 1 500 руб., а другую – в розницу всем желающим для личного потребления на сумму 2 000 руб. На фабрике из купленных у Иванова овощей изготовят консервы, которые будут проданы оптом за 3 500 руб. Оптовый торговец продаст их розничным торговцам за 4 500 руб., а розничные торговцы выручат от их продажи валовой доход в размере 7 000 руб. На какую величину в результате этих совокупных действий увеличится ВВП?

10. В первом году (базисном) номинальный ВВП составил 500 денежных единиц. Через 6 лет дефлятор ВВП увеличился в 2 раза, а реальный ВВП возрос на 40 %. Какова номинальная величина ВВП через 6 лет?

11. Если часть домохозяйек в стране решит устроиться на работу, а для выполнения домашних дел будет нанимать прислугу, отразится ли это на величине ВВП?

12. Почему ВВП имеет тенденцию снижаться по мере роста числа браков и увеличиваться по мере роста числа разводов?

13. Производятся и потребляются два продукта: апельсины и яблоки. Апельсины стоили в 1990 г. 0,5 долл., а в 2000 г. долл.

за килограмм. Яблоки в 1990 г. стоили 0,4 долл., а в 2000 г. – 0,8 долл. за килограмм. В 1990 и 2000 гг. было произведено одинаковое количество яблок и апельсинов (например, 10 яблок и 20 апельсинов). Рассчитайте дефлятор ВВП для 2000 г., принимая за базисный 1990 г. Почему кривая совокупного спроса имеет нисходящую траекторию?

14. Как форма кривой совокупного предложения отражает различия между кейнсианским, промежуточным и классическими отрезками?

15. Каким образом определяется объем производства в классической модели?

16. Почему государственная политика стимулирования совокупного спроса является неэффективной в рамках классической модели равновесия?

17. В чем заключается кейнсианский принцип эффективного спроса?

18. Каково влияние степени неопределенности (недостатки информации) на совокупный спрос?

19. Влияет ли номинальная ставка процента на совокупный спрос?

20. Роль технического прогресса в изменении совокупного предложения.

## ГЛАВА 8. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИНАМИКА: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ, СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

### § 1. Макроэкономические колебания и их виды

Для рыночной экономики характерны колебания объема национального продукта, занятости и уровня цен – это главные индикаторы, которые позволяют представить, где находится экономика в каждый данный момент времени и каковы тенденции изменения этого положения.

Выделяют две основные формы макроэкономических колебаний: экономический цикл и экономический рост.

1. *Экономический цикл* – это попеременное чередование подъемов и спадов в общем движении реальной экономики.

Различают следующие виды экономических циклов:

- столетние;
- длинноволновые (40–50 лет), или циклы Кондратьева;
- нормальные (5–10 лет);
- малые (2–3 года);
- сезонные.

В классическом цикле можно обнаружить четыре фазы:

1) *кризис* (рецессия, спад), т. е. резкое сокращение деловой активности: падение цен, затоваривание, порой прямое уничтожение части полезной продукции, сокращение капитальных вложений, производства, заработной платы, увеличение безработицы. В условиях спада наблюдается погоня за деньгами и процентные ставки взлетают вверх.

Заметное снижение уровня производства при одновременном падении цен способствует установлению на определенное время соответствия между уровнем производства и платежеспособным спросом населения. В этом и состоит основная функция кризиса.

Из кризиса производители выходят прежде всего за счет снижения издержек производства путем обновления основного капитала. Поэтому он служит фактором очищения экономики от слабых экономических звеньев и развития производительных сил.

В настоящее время большинство ученых признают это позитивное действие кризисов, хотя беспорны и их негативные результаты:

- замедление темпов экономического развития;
- разрушение части производительных сил;
- усиление материальной и социальной необеспеченности жизни трудящихся и др.;

2) **депрессия** (стагнация) представляет собой фазу приспособления хозяйственной жизни к новым условиям и потребностям, фазу обретения нового равновесия (более или менее продолжительную – от полугода до трех лет).

На уровне микроэкономики депрессия – это неуверенность, беспорядочные действия. Особенно страдают торговые посредники, биржевые агенты и др. Спад прекращается, но тенденция к росту еще не наметилась. Производство осуществляется на суженной базе, но начинают рассасываться товарные запасы. При классическом варианте эта фаза характеризуется падением нормы процента до самого низкого, в пределах данного цикла, уровня;

3) **оживление**, или фаза восстановления, когда начинают расти капиталовложения, цены, производство, занятость, кредитные ставки. Оживление охватывает прежде всего отрасли, поставляющие средства производства, и завершается оно достижением предкризисного уровня основных макроэкономических показателей;

4) **подъем** (бум) – фаза, при которой начинается экономический рост. Он обнаруживается в волнах нововведений, возникновении массы новых товаров и новых предприятий, росте капитальных вложений, курсов акций и других ценных бумаг, процентных ставок, цен и заработной платы. Вместе с тем нарастает напряженность в банковских балансах, увеличиваются товарные запасы. Подъем заканчивается подготовкой условий для начала нового кризиса (рис. 8.1).

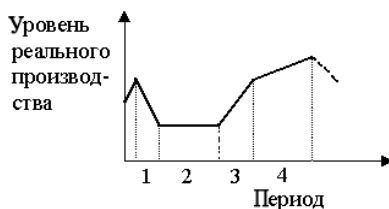


Рис. 8.1. Кривая классического экономического (делового) цикла:

1 – кризис; 2 – депрессия; 3 – оживление; 4 – подъем

### **Современные особенности экономического цикла:**

– учащение экономических кризисов (в США, например, продолжительность цикла уменьшилась по сравнению с довоенными циклами с 7,5 до 5 лет), которые в то же время стали менее глубокими и менее продолжительными;

– изменения в характере цикла, проявляющиеся прежде всего в нарушении прежней четкости в различии между его фазами, когда переход от одной фазы к другой происходит более плавно;

– основной формой проявления кризиса становится не перепроизводство товаров, а недогрузка производственных мощностей (в США, например, во время тяжелейшего послевоенного кризиса 1973–1975 гг. использование производственных мощностей в обрабатывающей промышленности снизилось на 16 %);

– одно из наиболее характерных проявлений современных кризисов (начиная с середины 70-х гг. прошлого столетия) – стагфляция, т. е. сочетание застоя и инфляции. Цены продолжают расти и во время кризисов (только замедляются темпы этого роста), тогда как в прежние времена кризисы сопровождалась заметным падением цен;

– протекание современных экономических кризисов на фоне и в связи со структурными кризисами (энергетическим, сырьевым, продовольственным, валютным и др.)<sup>1</sup>.

**Теории экономического цикла**<sup>2</sup>. В ранних теоретических подходах к экономическим циклам основное внимание уделялось детерминистским моделям, в которых циклы появлялись «с регулярностью морских приливов». Современные теории экономического цикла объясняют их случайными шоками (импульсами), которые, воздействуя на экономическую систему, порождают циклическую модель отклика (так называемый импульсивно-распространительный подход).

При этом различают три типа шоков, порождающих циклы:

– шоки предложения, такие как технические открытия, климатические изменения, природные катаклизмы;

– политические шоки, являющиеся следствием макроэкономических решений;

---

<sup>1</sup> См. подроб.: Курс экономической теории / под ред. проф. М. Н. Чепурина, проф. Е. А. Киселевой.

<sup>2</sup> См. подроб.: Сакс Дж., Ларрен Ф. Б. Макроэкономика. Глобальный подход. М.: Дело, 1996. Гл. 17. § 2–6.

– шоки спроса, возникающие в частном секторе, такие, как изменения в расходах на инвестиции и потребление.

После того как произошел начальный толчок (шок), цикл распространяется по экономической системе через соответствующие механизмы (наиболее известный из них – механизм мультипликатора-акселератора).

**2. Экономический рост.** В экономической теории используются два определения экономического роста: увеличение реального ВВП или ЧНП за некоторый отрезок времени или увеличение за некоторый отрезок времени реального ВВП или ЧНП на душу населения.

Обычно экономический рост измеряется годовыми темпами роста в процентах. Например, среднегодовые темпы роста в России за последние 7 лет составили примерно 6,8 %.

**Значение экономического роста.** Экономический рост сам по себе рассматривается как важная экономическая цель. Кроме того, увеличение общественного продукта на душу населения означает повышение уровня жизни: растущая экономика обладает большей способностью решать социально-экономические проблемы как внутри страны, так и на международном уровне. При этом облегчается решение основной проблемы ограниченности ресурсов.

Но существуют аргументы и против экономического роста (особенно для стран, уже достигших высокого уровня благосостояния):

- усиление загрязнения окружающей среды;
- сам по себе экономический рост не решает проблемы неравенства, бедности и др.;
- современный экономический рост не дает гарантий на будущее, порождает беспокойство и неуверенность;
- экономический рост во многих случаях вступает в противоречие с человеческими ценностями.

**Объяснение экономического роста.** Экономический рост определяется следующими факторами, действующими со стороны предложения:

- количество и качество природных ресурсов;
- количество и качество трудовых ресурсов;
- ресурсы капитала;
- технология.

Для реализации возможностей экономики к росту, задаваемых названными факторами, существенное значение имеют достаточный

уровень совокупных расходов и эффективность распределения ресурсов, т. е. факторы со стороны спроса и распределения.

Американский ученый Эдвард Денисон предпринял попытку количественно оценить вклад каждого фактора экономического роста<sup>1</sup>. Его оценки получили известность и признание в мире и содержатся в таблице 8.1.

Таблица 8.1

**Факторы, влияющие на рост  
реального национального дохода США,  
(1929–1982)<sup>2</sup>**

Факторы роста	Вес каждого фактора, %
1. Увеличение трудозатрат	32
2. Повышение производительности труда, в т. ч.:	68
– технический прогресс	28
– затраты капитала	19
– образование и профессиональная подготовка	14
– экономия от масштаба производства	9
– улучшение распределения ресурсов	8
– законодательно-институциональные факторы	9
– другое	–
Всего	100

Самый очевидный вывод: важнейшим фактором экономического роста является повышение производительности труда.

**Типы экономического роста.** Общепринято деление факторов экономического роста на две группы в зависимости от характера роста (количественного или качественного).

К экстенсивным факторам роста относятся:

– увеличение объема инвестиций при сохранении существующего уровня технологии;

– увеличение числа занятых работников;

– рост объема потребления сырья, материалов и топлива.

К интенсивным факторам роста относятся:

– ускорение НТП (внедрение новой техники и технологий, обновление основного капитала);

– повышение квалификации работников;

<sup>1</sup> См.: Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс. М.: Республика, 1992. Т. 1. 399 с.

<sup>2</sup> Там же. С. 384.

- улучшение использования основного и оборотного капитала;
- улучшение организации производства и труда.

При преобладании экстенсивных факторов роста говорят об экстенсивном типе развития экономики; при преобладании интенсивных факторов – об интенсивном типе.

Экстенсивный рост достигается благодаря количественному увеличению используемых ресурсов, а интенсивный – путем улучшения их использования, в т. ч. за счет качественного совершенствования этих ресурсов.

Возвращаясь к таблице 8.1, можно утверждать, что в рассматриваемом периоде экономика США развивалась преимущественно интенсивно.

Расчеты отечественных ученых (академиков А. Г. Аганбегяна, Л. И. Абалкина<sup>1</sup> и др.) показали, что в экономике СССР в эти же и более поздние годы (включая все 80-е гг. прошлого столетия) действовали преимущественно экстенсивные факторы развития (примерно на 2/3).

**Структурные сдвиги в процессе экономического роста.** Как только экономика вступает в период современного экономического роста, процесс роста порождает важнейшие эволюционные изменения в структуре экономики. По крайней мере в растущих экономиках отчетливо прослеживается общая «модель развития»:

1) снижение значимости сельскохозяйственного сектора, что проявляется в снижении его относительной доли в общем объеме выпуска и занятости. Например, в США занятые в сельском хозяйстве в 1920 г. составляли 70 % всей занятости, а в 1987 г. – 3 % (в России в 2006 г. этот показатель составил 10,6 %)<sup>2</sup>;

2) рост доли промышленности, а затем увеличение доли сферы услуг. В США показатель занятости в этой сфере превышает 70 % (ср.: в России данный показатель находится на уровне примерно 50 %);

3) сдвиги в сторону урбанизации – концентрации населения в густонаселенных, относительно крупных регионах;

4) усиление значения роли крупных фирм, которые могут воспользоваться преимуществами экономии от масштаба;

---

<sup>1</sup> См.: Абалкин Л. И. Перевод экономики на интенсивный путь развития // Вопросы экономики. 1982. № 2. С. 3–13; Аганбегян А. Г. О концепции социально-экономического развития на перспективу // Известия АН СССР. 1989. № 1.

<sup>2</sup> URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 29.06.2019).

5) ускоренное развитие инфраструктурных элементов экономики: телекоммуникации, связи, дорожных сетей, образования, науки, здравоохранения и др. Для России особую актуальность имеет развитие отраслей промышленности, определяющих НТП, выявление здесь таких сфер, в которых она имела бы сравнительное преимущество в мировой экономике. Структура российского экспорта пока остается крайне неэффективной: более половины экспортной выручки дает стране продажа минеральных ресурсов, еще 16 % – продажа металлов (табл. 8.2).

Таблица 8.2

**Товарная структура экспорта Российской Федерации  
(в фактически действовавших ценах)**

Экспорт	1995		2000		2002		2003		2004		2005		2006	
	Млн долл. США	В процентах к итогу	Млн долл. США	В процентах к итогу	Млн долл. США	В процентах к итогу	Млн долл. США	В процентах к итогу	Млн долл. США	В процентах к итогу	Млн долл. США	В процентах к итогу	Млн долл. США	В процентах к итогу
Всего	78 217	100	103 093	100	106 712	100	133 656	100	181 600	100	241 452	100	301 450	100
В т. ч.														
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	1 378	1,8	1 623	1,6	2 801	2,6	3 411	2,5	3 292	1,8	4 492	1,9	5 517	1,8
Минеральные продукты	33 278	42,5	55 488	53,8	58 897	55,2	76 593	57,3	104 950	57,8	156 372	64,8	198 597	65,9
Продукция химической промышленности, каучук	7 843	10,0	7 392	7,2	7 394	6,9	9 159	6,9	12 003	6,6	14 367	6,0	16 673	5,5
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	313	0,4	270	0,3	267	0,3	332	0,2	353	0,2	330	0,1	367	0,1
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	4 363	5,6	4 460	4,3	4 908	4,6	5 584	4,2	7 020	3,9	8 305	3,4	9 536	3,2
Текстиль, текстильные изделия и обувь	1 154	1,5	817	0,8	883	0,8	947	0,7	1 119	0,6	965	0,4	946	0,3
Металлы, драгоценные камни и изделия из них	20 901	26,7	22 370	21,7	19 923	18,7	23 735	17,8	36 707	20,2	40 592	16,8	49 234	16,3
Машины, оборудование и транспортные средства	7 962	10,2	9 071	8,8	10 090	9,5	11 994	9,0	14 100	7,8	13 505	5,6	17 458	5,8
Прочие товары	1 026	1,3	1 603	1,5	1 550	1,4	1 900	1,4	2 056	1,1	2 524	1,0	3 123	1,1

## § 2. Взаимосвязь выпуска продукции и расходов

Наиболее простой и распространенный ответ на вопрос «Почему национальный продукт изменяется от года к году – вверх и вниз?» дает модель совокупного спроса (рис. 8.2).

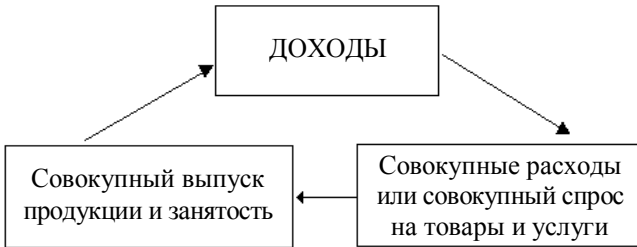


Рис. 8.2. Взаимосвязь выпуска продукции и расходов

Данная схема иллюстрирует модель совокупного спроса для определения доходов и объемов выпуска продукции, которая была разработана в 30-х гг. прошлого века главным образом М. Кейнсом.

В схеме внимание фокусируется на взаимодействии между решениями домашних хозяйств о расходах и решениями фирм об уровне производства.

Уровень спроса на товары определяет тот объем продукции, который фирмы хотят произвести. Но уровень выпуска продукции определяет уровень доходов, получаемых факторами производства, которые в свою очередь определяют совокупные расходы или совокупный спрос.

Изменения в одном из элементов кругооборота вызовут изменения в других. Например, если домашние хозяйства решают тратить меньше, фирмы будут вынуждены сократить выпуск продукции, что в свою очередь приведет к сокращению доходов и дальнейшему падению совокупного спроса и совокупного выпуска продукции. Возникает вопрос: какая сила в состоянии остановить процесс непрерывного сокращения масштаба выпуска?

По мнению М. Кейнса, совокупный спрос, измеряемый совокупными расходами на товары и услуги, есть главная сила, определяющая уровень выпуска продукции, а колебания в совокупных расходах – источник нестабильности в экономике. Отсюда вытекает

значение правительственной политики в стабилизации совокупного спроса (расходов) в целях стабилизации экономики в целом.

**Баланс совокупных расходов.** Совокупные расходы – сумма потребительских расходов, инвестиций, расходов государства и чистого экспорта:  $C + J + G + Nt$ .

Самый большой по размерам поток расходов – потребительские расходы (2/3 величины ВВП).

Источник потребительских расходов – личные доходы. Получая располагаемый личный доход, потребитель может использовать его либо на потребление, либо на сбережение.

В самом общем виде потребление и сбережение увеличиваются с ростом дохода, но на сколько конкретно, показывают потребительская и сберегательная функции.

**Потребительская функция** показывает отношение между потребительскими затратами и располагаемым доходом (при неизменности других факторов) (рис. 8.3).

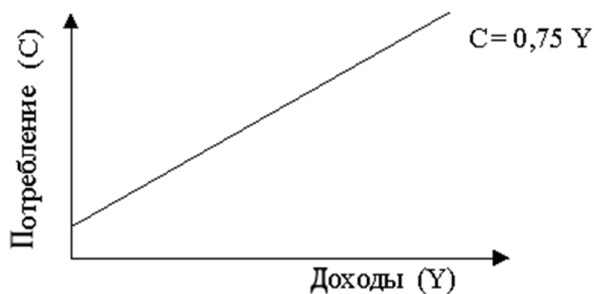


Рис. 8.3. Функция потребления

Из рисунка 8.3 видно, что из каждого дополнительного рубля доходов на потребление выделяется 75 к. – предельная склонность к потреблению.

Под предельной склонностью к потреблению (MPC) Кейнс подразумевал долю потребления в каждой дополнительной денежной единице дохода:

$$MPC = \frac{\text{Изменение } C (\Delta C)}{\text{Изменение } DI (\Delta DI)},$$

где  $C$  – потребление;

$DI$  – величина располагаемого дохода.

Средняя склонность к потреблению ( $APC$ ) есть:

$$APC = \frac{C}{DI},$$

где  $C$  – потребление;

$DI$  – величина располагаемого дохода.

Четыре основных фактора определяют функцию потребления:

1. Потребление ( $C$ ) является функцией располагаемого дохода ( $DI$ ).

2. Величина предельной склонности к потреблению ( $MPC$ ) находится в пределах от 0 до 1, т. е.  $0 < MPC < 1$ .

3. С ростом доходов ( $DI$ ) предельная склонность к потреблению ( $MPC$ ) падает, т. е.  $MPC < APC$ .

4. С ростом дохода ( $DI$ ) средняя склонность к потреблению ( $APC$ ) падает.

Первое правило означает, что потребление можно выразить формулой:

$$C = C + MPC \times DI,$$

где  $C$  – некая постоянная, зависящая от других факторов, кроме дохода (процентная ставка, инфляционные ожидания и т. д.);

$MPC$  – предельная склонность к потреблению.

Второе правило показывает, что даже в случае разбалансирования рынка, когда  $AD \neq AS$ , прирост потребления все равно не превышает прироста дохода, поэтому на рынке со временем установится равновесие между  $D$  и  $S$  (спросом и предложением).

Из третьего и четвертого правил следует, что средняя склонность к потреблению бывает больше единицы только при небольших значениях дохода, это означает, что лишь небогатые семьи тратят большую часть дохода и даже расходуют свои запасы. С ростом доходов потребителей структура их расходов меняется, т. е. растет доля сбережений (та часть дохода после уплаты налогов, которая не идет на потребление).

**Сберегательная функция** есть отношение между уровнем располагаемого дохода и сбережением (при неизменности других факторов).

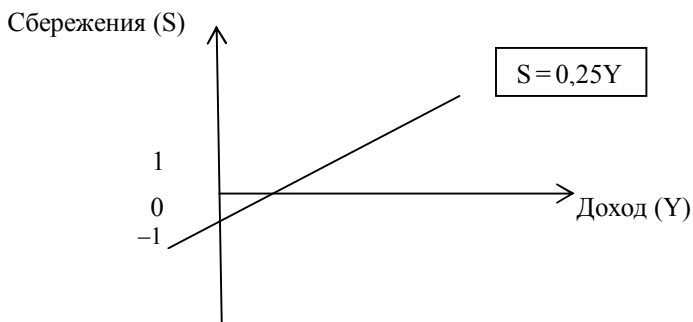


Рис. 8.4. Функция сбережения

Рисунок 8.4 показывает, что из каждого дополнительного рубля доходов 25 к. сберегается – предельная склонность к сбережению.

Предельная склонность к сбережению (MPS) – та часть дополнительного дохода, которая идет на сбережение, или часть сбережений, содержащаяся в каждой дополнительно заработанной денежной единице:

$$MPS = \frac{\text{Изменение } S}{\text{Изменение } DI}.$$

Средняя склонность к сбережению (APS) представляет собой выраженную в процентах долю общего дохода, которая идет на сбережение:

$$APS = \frac{S}{DI}.$$

Потребление и сбережения составляют в совокупности доход населения после уплаты налогов:

$$C + S = DI.$$

Поэтому  $MPC + MPS = 1$ , или  $MPC = 1 - MPS$ .

Существуют национальные нормы потребления и сбережения домашних хозяйств (или склонности к потреблению и сбережению), которые имеют стабильный и предсказуемый характер. Например, нормы сбережения домохозяйств (1985–1987 гг., в % от располагаемого дохода): США – 4,3; Япония – 16,4; Германия – 12,0; Франция – 13,6; Великобритания – 7,4; Италия – 24,0<sup>1</sup>.

По данным Росстата, норма сбережения у россиян за период с 2004 по 2007 г. варьировалась на уровне 16,8–19,9 %. Это, соответственно, в три раза выше, чем в Казахстане, в полтора раза выше, чем во Франции и Германии, почти в пять и восемь раз выше, чем в Корее и Польше. В США же в 2005 г. вообще зафиксирована отрицательная норма сбережений, когда расходы на потребление превышают доходы.

В России, по данным МЭРТа, за июнь 2007 г. сбережения населения выросли на 218 млрд руб. (рис. 8.5), а за первое полугодие 2007 г. – на 1,1 трлн руб. Кумулятивный прирост сбережений с начала 2002 г. составил 8,5 трлн руб. (почти 350 млрд долл., или около 35 % ВВП). Эти данные представляют собой прирост сбережений в банковских вкладах и ценных бумагах, включая валюту. Именно они дают более или менее адекватное представление о финансовых ресурсах населения России – без учета оценки недвижимости, находящейся в собственности граждан. По данным Центрального банка России, на 1 мая 2007 г. банковские вклады физических лиц составляли 4,1 трлн руб., из которых на рублевые депозиты приходилось 3,5 трлн руб., а на валютные – 0,6 трлн руб. В начале 2002 г. на банковских счетах населения было 0,7 трлн руб.<sup>2</sup> Иными словами, прирост банковских вкладов за пять с половиной лет обеспечил значительно меньше половины всего прироста сбережений.

---

<sup>1</sup> См.: Шмалензи Р., Дорнбуш Р., Фишер С. Макроэкономика. М.: ИНФРА-М, 1997. С. 261.

<sup>2</sup> См.: Коммерсант. 2007. № 135.

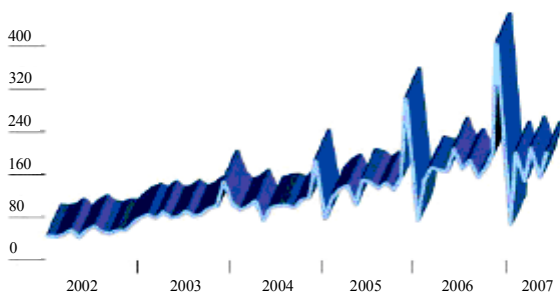


Рис. 8.5. Прирост сбережений населения во вкладах и ценных бумагах, включая валюту (млрд руб. в месяц)

Только в крайне неблагоприятных условиях: война, депрессия, инфляция – могут наблюдаться значительные отклонения от названных норм. Статичное и предсказуемое поведение нормального потребления позволяет сделать вывод, что личное потребление само по себе не является причиной основных изменений экономической активности и колебаний в уровне ВВП.

Основным фактором, определяющим величину потребления и сбережений, является *уровень дохода*.

Факторы, вызывающие изменения в С и S:

1. Накопленное богатство.
2. Изменения в налогообложении.
3. Изменение уровня цен.
4. Потребительские ожидания (повышения цен, инфляции).
5. Потребительская задолженность.
6. Рост отчислений на социальное страхование.
7. Ажиотажный спрос.
8. Рост предложения на рынке.
9. Изменение структуры населения (возраст, семейное положение и т. д.).

Различия между сбережениями и потреблением:

1. Потребление ориентировано на удовлетворение текущих нужд или потребностей, а сбережения – на увеличение потребления в будущем за счет сокращения текущего потребления.

2. Потребление существует во всех семьях, а сбережение осуществляется семьями, доходы которых превышают средний уровень.

3. Сбережения могут быть равны нулю, а могут достигать значительной величины.

4. Потребление не может быть ниже обеспечивающего биологическую жизнь минимума.

**Сбережения и инвестиции.** Инвестиции (I) являются одним из важнейших и наиболее изменчивых компонентов ВВП. Благодаря им осуществляется накопление капитала предприятий, следовательно, создание базы для расширения производственных возможностей страны и экономического роста.

Под инвестициями в экономической теории понимают финансовые ресурсы, направляемые на расширение или реконструкцию производства, повышение качества продукции или услуг, в образование кадров и на научные исследования. В масштабах национальной экономики инвестиции – это экономические ресурсы реального капитала общества, в т. ч. и человеческого.

Классификация инвестиций:

1. По месту осуществления различают:

- а) инвестиции в частном секторе;
- б) инвестиции в общественном (государственном) секторе.

2. По направлениям инвестиции могут осуществляться:

а) в капитальные ресурсы:

- чистые (увеличение размера основного капитала);
- в модернизацию (возмещение износа капитала);

б) запасы;

в) жилищное строительство;

г) человеческий капитал.

В сумме валовые инвестиции составляют чистые инвестиции и инвестиции в модернизацию производства.

Таким образом, чем большую часть произведенного сегодня общество инвестирует, тем богаче оно окажется завтра, и наоборот, чем большее количество ресурсов будет потреблено сегодня, тем меньше шансов на увеличение потребления в будущем.

Основной источник инвестиций – сбережения, или непотребленная часть совокупного дохода национальной экономики (людей, предприятий, государства). Этот неистраченный доход помещается в различные финансовые институты – банки, ассоциации сбережений и займов, различные фонды.

Согласно классической теории объем планируемых в национальной экономике инвестиций функционально связан с величиной реальной процентной ставки ( $r$ ):

$$I = I(r).$$

Так, с понижением ставки процента в результате роста предложения денег снижаются и издержки на инвестиции, и предприятия начинают больше инвестировать, и, наоборот, повышение ставки приводит к сокращению инвестиций.

Альтернативная стоимость инвестиций зависит от источника получения заемных средств. В этих условиях (при прочих равных условиях) чем ниже альтернативная стоимость инвестиций, тем выше планируемый уровень инвестиций предприятия.

В результате общий спрос на инвестиционные товары можно определить как сумму всех инвестиционных решений фирм национальной экономики (рис. 8.6).

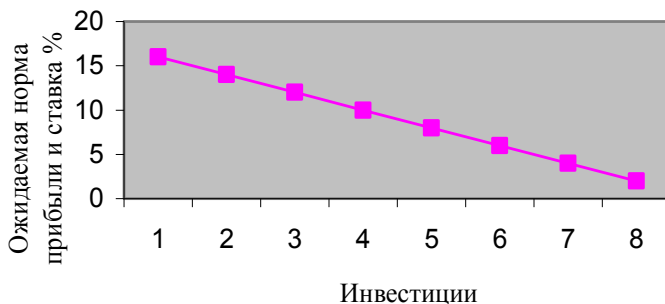


Рис 8.6. Спрос на инвестиции

Основные факторы, влияющие на ожидаемую прибыль и вызывающие сдвиги кривой спроса на инвестиции:

1. Ожидания предпринимателей (благоприятные прогнозы будущей конъюнктуры рынка сдвигают вправо, неблагоприятные – влево).

2. Уровень налогообложения (рост налоговых ставок вызывает снижение доходности, уменьшает спрос – сдвиг влево, и наоборот).

3. Издержки на основной капитал (его ремонт и обслуживание, стоимость сырья, топлива, энергии, заработная плата и т. д. Расходы возрастают – ожидаемая норма чистой прибыли снижается, сдвиг влево).

4. Научно-технический прогресс (вызывает увеличение нормы прибыли).

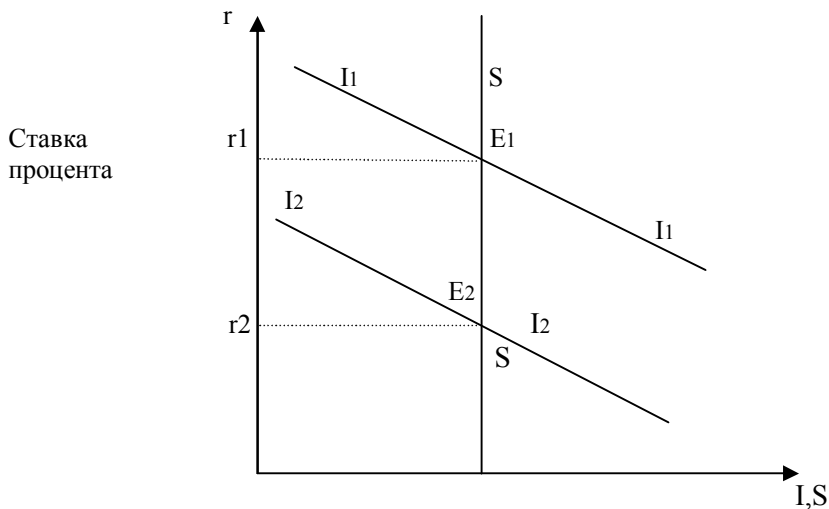


Рис. 8.7.1. Предложение инвестиций (I – инвестиции; S – сбережения)

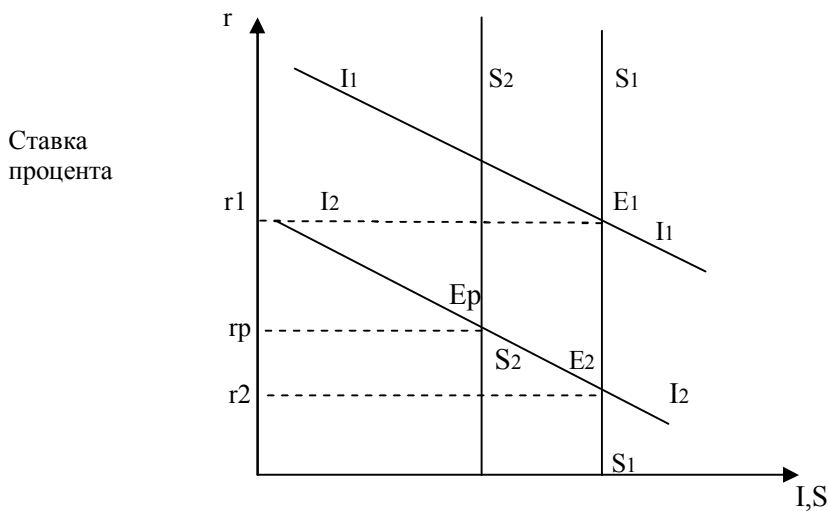


Рис. 8.7.2. Предложение инвестиций (I – инвестиции; S – сбережения)

На рисунках представлены классический и кейнсианский механизмы стабилизации сбережений и инвестиций, которая достигается при пересечении кривых спроса и предложения в точке E.

Согласно классическому подходу (рис. 8.7.1) при сдвиге кривой  $I_1I_1$  влево до положения  $I_2I_2$  (уменьшение плановых инвестиций) ставка процента падает с  $r_1$  до  $r_2$ , т. е. до такого уровня, который обеспечивает равенство  $I = S$ , причем реальный национальный продукт и кривая  $SS$  остаются на прежнем уровне.

Однако Кейнс утверждал, что в результате несовпадения планов инвестиций и сбережений реальное предложение инвестиций может быть выше или ниже спроса на них, что вызывает макроэкономическую нестабильность. Избыток сбережений над инвестициями будет означать ускорение сокращения совокупного спроса, объем производства и занятость будут сокращаться.

Рисунок 8.7.2 иллюстрирует это утверждение. Так, при сдвиге кривой  $I_1I_1$  влево, в положение  $I_2I_2$ , равновесие в точке  $E_p$  может быть восстановлено только в том случае, если произойдет сокращение национального дохода и продукта, что приведет к смещению кривой сбережений влево до положения  $S_2S_2$ .

**Эффект мультипликатора.** Мультипликатор (множитель) инвестиций – коэффициент, который показывает зависимость изменения национального продукта (дохода) от изменения инвестиций. Это понятие ввел в науку М. Кейнс: «Когда происходит прирост инвестиций, то доход увеличится на сумму, которая в  $K$  раз превосходит прирост инвестиций»<sup>1</sup>:

$$MP = \frac{\text{Изменение в реальном ВВП (доходах)}}{\text{Первоначальное изменение в инвестициях}} .$$

Явление мультипликатора основано на двух факторах. Во-первых, для экономики характерны повторяющиеся, непрерывные потоки доходов и расходов, в которых потраченные одним рубли получают другие в виде дохода. Во-вторых, любое изменение дохода повлечет за собой изменения и в потреблении, и в сбережениях в том же направлении, что и изменение дохода.

---

<sup>1</sup> Кейнс Дж. М. Общая теория занятости процента и денег. М.: Прогресс, 1978. С. 179.

Из этих двух фактов следует, что исходное изменение величины расходов (в т. ч. инвестиционных) порождает цепную реакцию, которая хотя и затухает с каждым последующим циклом, но приводит к многократному изменению ВВП.

Эффект мультипликатора показывает, каким образом относительно небольшие изменения в инвестиционных планах предприятий или планах сбережений домохозяйств могут вызвать гораздо большие изменения в ВВП и национальном доходе. Мультипликатор усиливает колебания в предпринимательской активности, вызванные изменениями в расходах.

Мультипликатор равен обратной величине предельной склонности к сбережениям:

$$M_p = \frac{1}{MPS},$$

где MPS – предельная склонность к сбережениям.

И если учесть, что:

$$MPS + MPC = 1,$$

где MPC – предельная склонность к потреблению, то:

$$M_p = \frac{1}{1 - MPC}.$$

### **§ 3. Альтернативные модели объяснения макроэкономических колебаний**

Модель совокупного спроса – первый шаг в понимании сегодняшней экономики. Она показывает, каким образом можно избежать глубокого спада с сопутствующей ему массовой безработицей. Однако ее применение породило проблемы: чрезмерное развитие государственного сектора, стагфляционные явления и др., бороться с которыми с помощью рецептов данной теории невозможно. В ответ на затруднения кейнсианского макроэкономического анализа в 70–80-е гг. XX столетия получили развитие альтернативные макроэкономические модели: монетаристская, школы рациональных ожиданий и предложения.

**Монетарная экономика.** Монетаризм объясняет макроэкономическую нестабильность колебаниями объема денежной массы и, соответственно, непродуманной денежной политикой правительства.

В отличие от кейнсианцев монетаристы считают, что изменение денежной массы прямо не влияет на реальное производство и занятость, а приводит лишь к изменению цен. В краткосрочном периоде рост денежной массы способствует увеличению объемов производства. Однако долговременный эффект выглядит иначе: увеличение денежной массы подталкивает рост цен, а это ведет к увеличению процентных ставок, удорожанию кредита и снижению инвестиций.

В соответствии со своей теоретической позицией монетаристы предлагают проводить политику денежного таргетирования, суть которой заключается в строго контролируемом росте денежной массы (на определенный процент), который определяется на основе прошлых долговременных тенденций динамики производства, денежной массы и скорости ее обращения.

**Экономика рациональных ожиданий.** Центральная идея этой макроэкономической школы состоит в том, что экономические агенты, используя имеющуюся информацию, в состоянии самостоятельно прогнозировать ход экономического процесса и принимать оптимальные решения.

Другое важное положение теории заключается в постулате конкурентности рынков товаров и факторов производства. Поэтому ставки заработной платы и цены гибко реагируют на изменения в сферах производства и обмена.

Масштабы производства и равновесные цены быстро приспосабливаются к изменениям в технологии производства, рыночной конъюнктуре и экономической политике государства. Под влиянием новой рыночной ситуации потребители и предприниматели принимают адекватные экономические решения и в результате цены на товары и ресурсы изменяются.

Подобная реакция экономических агентов сводит на нет результаты дискреционной стабилизационной политики. Правительство должно отказаться от подобной политики, так как оно не в состоянии обеспечить длительное равновесие в экономике. Такое равновесие достигается только путем принятия оптимальных решений хозяйствующих субъектов при условии стабильных законов, регламентирующих экономическую жизнь.

Представители школы рациональных ожиданий выступают за создание стабильных правил, в соответствии с которыми могли бы принимать решения экономические агенты и правительственные учреждения. Это обеспечит предсказуемость действий правительства и правильную оценку информации производителями и потребителями в рыночном хозяйстве.

**Экономика предложения.** Основное в концепции данной макроэкономической школы – отказ от воздействия на экономику через спрос, а вместо этого – использование косвенных мер воздействия на производство (предложение).

Для их реализации необходимо, согласно позиции сторонников школы:

- 1) воссоздать классический механизм накопления;
- 2) возродить рыночный механизм, свободу предпринимательства.

Экономический рост рассматривается в экономике предложения как функция от накопления капитала, которое имеет два источника: за счет собственных средств, т. е. капитализации части прибыли, и заемных средств, кредитов. Поэтому необходимо создание благоприятных условий для процесса накопления капитала, повышения эффективности производства.

Главное препятствие на этом пути – высокие налоги и инфляция. Высокие налоги ведут к изъятию значительной части прибыли у корпораций и ограничивают возможности для капитальных вложений. Инфляция же затрудняет использование заемных средств для накопления, так как удорожает кредит.

В качестве рекомендаций для государственного регулирования можно предложить:

- предоставление налоговых льгот производителям;
- осуществление антиинфляционных мероприятий на основе рекомендаций монетаристов, т. е. ограничительной денежно-кредитной политики;
- сокращение государственных расходов и отказ от использования государственного бюджета для поддержания совокупного спроса, в т. ч. осуществления социальных программ;
- приватизация государственной собственности и расширение сферы действия рыночной конкуренции;
- урегулирование рыночной экономики – устранение целого ряда прямых форм регламентации государством экономической деятельности.

#### § 4. Безработица: причины, виды, социально-экономические последствия

**Безработица** – временная незанятость экономически активного населения.

Понятие «полная занятость» с трудом поддается определению. На первый взгляд его можно трактовать в том смысле, что все самодеятельное население, т. е. 100 % рабочей силы, имеет работу. Но это не так. Определенный уровень безработицы считается нормальным, или оправданным.

Определить понятие «полная занятость» можно, установив различия между отдельными типами безработицы.

**Причины и виды безработицы.** Причины данного явления разнообразны:

- структурные сдвиги в экономике, выражающиеся в том, что внедрение новых технологий приводит к сокращению излишней рабочей силы;

- экономический спад или депрессия, которые вынуждают работодателей снижать потребность во всех ресурсах, в т. ч. и в трудовых;

- политика правительства и профсоюзов в области оплаты труда: повышение минимального размера заработной платы увеличивает издержки производства и тем самым снижает спрос на рабочую силу, что иллюстрирует классическая модель рынка труда;

- сезонные изменения в уровне производства в отдельных отраслях экономики;

- изменения в демографической структуре населения, в частности рост численности населения в трудоспособном возрасте увеличивает предложение труда, следовательно, возрастает вероятность безработицы.

Исходя из причин безработицы, можно сформулировать ее основные формы.

**Фрикционная безработица.** Если человеку предоставляется свобода выбора рода деятельности и места работы, то в каждый данный момент некоторые работники оказываются в положении *между работами*. Одни добровольно меняют место работы. Другие ищут новую работу из-за увольнения. Третьи временно теряют сезонную работу. Четвертые впервые ищут работу.

В экономике термин фрикционная безработица используется в отношении работников, которые ищут работу или ждут получения работы в ближайшем будущем.

Фрикционная безработица считается неизбежной и в определенной мере желательной.

**Структурная безработица.** С течением времени в структуре потребительского спроса и в технологии происходят важные изменения, которые в свою очередь изменяют общую структуру спроса на рабочую силу. Из-за таких изменений спрос на некоторые виды профессий сокращается. Спрос на другие профессии, включая новые, ранее не существовавшие, увеличивается. Возникает безработица, потому что рабочая сила реагирует медленнее и ее структура полностью не отвечает новой структуре рабочих мест. В результате получается, что у некоторых рабочих нет таких навыков, которые можно быстро продать.

Разница между фрикционной и структурной безработицей очень неопределенна. Существенное различие состоит в том, что у фрикционных безработных есть навыки, которые они могут продать, а структурные не могут сразу получить работу без переподготовки. Фрикционная безработица имеет более кратковременный характер.

**Циклическая безработица.** Под циклической понимается безработица, вызванная спадом, т. е. той фазой экономического цикла, которая характеризуется недостаточностью общих и совокупных расходов. Когда совокупный спрос на товары и услуги уменьшается, занятость сокращается, а безработица растет. По этой причине циклическую безработицу иногда называют безработицей, связанной с дефицитом спроса.

**Определение полной занятости.** Полная занятость не означает абсолютного отсутствия безработицы. Считается, что фрикционная и структурная безработицы неизбежны, а следовательно, полная занятость определяется как занятость, составляющая менее 100 % рабочей силы. Точнее говоря, *уровень безработицы при полной занятости равен сумме уровней фрикционной и структурной безработицы*. Другими словами, уровень безработицы при полной занятости достигается, когда циклическая безработица равна нулю.

*Уровень безработицы при полной занятости называется естественным уровнем безработицы. Реальный объем национального продукта, который связан с естественным уровнем безработицы, называется производственным потенциалом экономики. Это*

реальный объем продукции, который экономика в состоянии произвести при полном использовании ресурсов.

Естественный уровень безработицы возникает при сбалансированности рынков рабочей силы, т. е. когда количество ищущих работу соответствует количеству вакансий.

Понятие естественного уровня безработицы требует уточнений: во-первых, это не означает, что экономика всегда функционирует при естественном уровне безработицы и тем самым реализует свой производственный потенциал; во-вторых, естественный уровень безработицы сам по себе не обязательно является постоянным, он подвергается пересмотру в результате институциональных изменений (изменений в законах и обычаях общества).

**Определение уровня безработицы.** Проблема определения уровня безработицы при полной занятости состоит в том, что на практике трудно установить фактический уровень безработицы. В качестве отправной точки можно разделить все население на три большие группы.

В первую группу входят лица, не достигшие 16 лет, а также лица, находящиеся в специализированных учреждениях, например исправительных. В эту группу включены лица, которые не считаются потенциальными компонентами рабочей силы.

Вторую группу, которая называется *«выбывшие из состава рабочей силы»*, составляют взрослые, потенциально имеющие возможность работать (надомники, учащиеся, пенсионеры), но по какой-то причине не работающие и не ищущие работу.

Третья группа – это рабочая сила. В эту группу входят все лица, которые могут и хотят работать.

Считается, что рабочая сила состоит из работающих и безработных, но активно ищущих работу:

$$\text{Рабочая сила} = \text{Число занятых} + \text{Число безработных.}$$

Уровень безработицы рассчитывается как процентное отношение числа безработных к общей численности рабочей силы:

$$\text{Уровень безработицы} = \text{Безработица} : \text{Рабочая сила} \times 100 \%$$

Доля рабочей силы в общей численности взрослого населения вычисляется как выраженное в процентах отношение рабочей силы к численности взрослого населения страны:

$$\text{Доля рабочей силы в общей численности взрослого населения} = \text{Рабочая сила} : \text{Численность взрослого населения} \times 100 \%$$

Этот показатель отражает долю населения, присутствующую на рынке труда. Подобно уровню безработицы, он исчисляется как для взрослого населения в целом, так и для отдельных его групп.

**Социально-экономические последствия безработицы.** Несмотря на объективный характер безработицы, социально-экономические потери, которые она порождает, очевидны:

1) главная цена безработицы – невыпущенная продукция. Когда экономика не в состоянии создать достаточное количество рабочих мест для всех, кто хочет и может работать, потенциальное производство товаров и услуг теряется безвозмездно. Эту потерянную продукцию определяют как отставание объема ВВП. Это отставание представляет собой объем, на который фактический ВВП меньше потенциального ВВП. Потенциальный ВВП определяется, исходя из предположения, что существует естественный уровень безработицы при нормальных темпах экономического роста. Чем выше уровень безработицы, тем больше отставание ВВП.

*Это отношение, известное как закон Оукена, показывает, что если фактический уровень безработицы превышает естественный на 1 %, то отставание объема ВВП составляет 2,5 %. Это отношение позволяет вычислить абсолютные потери продукции при любом уровне безработицы.*

*Например, уровень безработицы в период спада достиг 9,5 %, или на 3,5 % больше предполагаемого естественного уровня в 6 %. Если умножить эти 3,5 % на коэффициент Оукена (2,5), получится, что отставание объема ВВП составляет 8,75 %. Вычислив, сколько составляют эти 8,75 % потерь от номинального ВВП, равного 3 300 млрд долл., можно сделать вывод, что экономика потеряла продукции почти на 290 млрд долл. из-за того, что не был достигнут естественный уровень безработицы.*

Следует также отметить, что фактический объем ВВП может иногда превышать потенциальный;

2) снижаются налоговые поступления: работающий получает доход, который облагается налогом;

3) снижается уровень жизни, так как пособие по безработице ниже, чем заработная плата;

4) ухудшается психологическое состояние безработного.

Таким образом, можно утверждать, что циклическая безработица – это нечто большее, чем экономическое бедствие, это также и социальная катастрофа. Депрессия приводит к бездеятельности,

а бездеятельность – к потере квалификации, самоуважения, упадку моральных устоев, распаду семьи, а также к общественным беспорядкам.

История показывает, что массовая безработица приводит к быстрым, иногда очень быстрым социальным и политическим переменам.

Что касается простых людей, то исследователи находят связь между ростом числа самоубийств, убийств, криминализацией общества и безработицей.

**Государственное регулирование рынка труда.** Вследствие многообразия внутренних регуляторов рынка рабочей силы, а также в силу социальной важности его эффективного функционирования рынок труда нуждается в квалифицированном регулировании.

Можно выделить основные направления государственного регулирования рынка труда:

- 1) программы по стимулированию роста и увеличению числа рабочих мест в государственном секторе;
- 2) программы, направленные на подготовку и переподготовку рабочей силы;
- 3) программы содействия найму рабочей силы;
- 4) программы по социальному страхованию безработицы, т. е. деление средств на пособия безработным.

Перечисленные направления не исчерпывают всех мер воздействия государства на рынок труда. Наряду с ними существуют меры косвенного регулирования: налоговая, денежно-кредитная, амортизационная политика правительства.

Немалое влияние на рынок труда оказывает законодательство о социальном обеспечении, трудовых отношениях, равных гражданских правах и т. д.

Особое место в системе регулирования рынка труда занимает биржа труда. Она представляет собой специальное учреждение, осуществляющее посреднические функции на рынке труда.

*Основные направления деятельности биржи труда:*

- регистрация безработных;
- регистрация вакантных мест;
- трудоустройство безработных и других лиц, желающих получить работу;
- изучение конъюнктуры рынка труда и предоставление информации о ней;
- тестирование лиц, желающих получить работу;

- профессиональная ориентация и профессиональная переподготовка безработных;
- выплаты пособий.

### Вопросы для самостоятельной работы

1. Основная причина краткосрочного цикла.
2. Причины среднесрочного цикла. Фазы среднесрочного цикла.
3. Основы долгосрочного цикла, его особенности.
4. Можно ли рассматривать современную экономическую ситуацию в России в рамках теории экономических циклов?
5. Экономические издержки безработицы. Суть закона А. Оуэна.
6. Номинальный ВВП в стране X в 2002 г. составил 2 000 млрд денежных единиц. Фактический уровень безработицы составил 8 %. Естественный уровень безработицы – 6 %. Определите объем потенциального ВВП.
7. Сходство и различие марксистской и кейнсианской теории экономических циклов.
8. Суть монетаристской теории экономических циклов.
9. Основные источники экономического роста.
10. Институциональные факторы экономического роста.
11. Суть производственной функции. Закономерности, которые она отражает при анализе макроэкономической динамики.
12. Норма сбережения является одним из ключевых параметров моделей роста. С помощью каких инструментов экономической политики государство может влиять на норму сбережения? Является ли эта политика достаточным условием формирования необходимого уровня инвестиций (равного уровню сбережений)?
13. Заполните таблицу.

Вариант	Доход после уплаты налогов	Потребление (C)	Сбережение (S) гр. 1 – гр. 2	Средняя склонность к потреблению (APC) гр. 1 – гр. 2	Средняя склонность к сбережению (APS) гр. 3 – гр. 1	Предельная склонность к потреблению (MPC)	Предельная склонность к сбережению (MPS)
1	740	750	-10	1,01	-0,01		
2	780	780	0	1,00	0,00		
3	820	810	10	0,99	0,01		
4	860	840	20	0,98	0,02		
5	900	870	30	0,97	0,03		

## ГЛАВА 9. ЗАКОНОМЕРНОСТИ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ И ИНФЛЯЦИЯ

### § 1. Происхождение, сущность и функции денег

Вопрос о происхождении денег различные теоретические школы связывают с процессом развития обмена.

Исследовать происхождение денег – значит, исследовать развитие торговли, обмена, возникновение того этапа человеческой цивилизации, который Ф. Хайек назвал «расширенным порядком человеческого сотрудничества»<sup>1</sup>.

Результат любого производства может оставаться продуктом, а может принять форму товара – это зависит от цели производства.

В натуральном хозяйстве результат производства потребляется самим производителем. В товарном же хозяйстве (основанном на общественном разделении труда), производитель и потребитель – разные лица, поэтому продукт производится в целях продажи и переходит к потребителю опосредованно – только через куплю.

Таким образом, товар отличается от продукта тем, что его путь от производства к потреблению обязательно пролегает через рынок, а свободный рынок – сфера непредсказуемая. Вот почему всякий товар есть продукт, но не всякий продукт может стать товаром – для этого он должен быть куплен.

Древнейший предок рынка – обмен излишками продуктов (продуктообмен). Позже его сменил прямой товарообмен, когда товар непосредственно обменивался на товар.

Самой простой формой обмена является бартер. Бартер – это непосредственный обмен одного товара на другой. Например, земледелец обменивает 500 кг зерна на одну корову, принадлежащую скотоводу. Недостатки бартера:

- бартерные сделки могут беспрепятственно осуществляться лишь при ограниченном наборе предлагаемых к обмену товаров;
- количество участников при бартерном обмене ограничено.

При вовлечении в торговлю большого круга хозяйствующих субъектов бартер встречает серьезные затруднения. Например, земледелец

---

<sup>1</sup> Цит. по: Ядгаров Я. С. История экономических учений; учеб. для вузов. М.: ИНФРА-М. 320 с.

хочет обменять свою пшеницу на медный кувшин, но владельцу кувшина не требуется зерно. Потребуется множество промежуточных торговых сделок, прежде чем земледелец, наконец, станет обладателем кувшина.

По мере развития обмена в разных регионах выделяется товар, обладающий наибольшей способностью к сбыту. Выражаясь современным языком, речь идет о товаре с наибольшей ликвидностью. Ликвидный товар – это легко реализуемый товар.

От чего зависит способность товара к сбыту?

Во-первых, эта способность ограничена кругом лиц, которым можно сбыть свой товар. Владелец товара не может продать свой товар всем тем лицам, которые не имеют потребности в нем, в силу правовых или физических оснований отстранены от их приобретения или не знают о появившейся возможности обмена (малоизвестные товары обладают очень ограниченной способностью к сбыту) и в силу еще некоторых ограничений.

Во-вторых, способность товаров к сбыту ограничена областью, в которой товар может найти сбыт. Это означает, что, помимо наличия круга лиц, которым можно сбыть товар, не должно быть непреодолимых препятствий (физических или правовых) при транспортировке товара в данную местность, транспортные издержки не должны быть слишком высоки.

В-третьих, способность товаров к сбыту ограничена количественно. Эта способность ограничена размерами еще не удовлетворенных потребностей; кроме того, всегда существуют границы количественного объема сбыта, сильно различающиеся у разных товаров.

В-четвертых, способность к сбыту зависит от промежутка времени, в течение которого возможен сбыт. Эти различия товаров станут яснее, если сравнить возможное время реализации свежей клубники, устриц, копченой колбасы, политических газет, остроумных товаров и т. д.

Итак, товар, имеющий наибольшую способность к сбыту, становится деньгами. Деньги – это абсолютно ликвидное средство обмена.

Постепенно абсолютно ликвидным средством обмена стали драгоценные металлы – золото и серебро, потому что обладали совокупностью качеств, позволяющих им лучше, чем другим товарам, выполнять роль абсолютно ликвидного средства обмена:

- 1) сохраняемость;
- 2) портативность (т. е. высокая стоимость в небольшом объеме);

3) экономическая делимость (т. е. слиток золота, поделенный на две равные по весу части, означает, что и стоимость каждой половины слитка ровно в два раза уменьшилась). Этим свойством не обладают ни скот, ни меха, ни жемчуг, ни алмазы и т. д.;

4) относительная редкость золота в природе.

В современных условиях золото, а еще раньше серебро, перестало быть денежным товаром.

***Деньги выполняют четыре основные функции:***

1) мера стоимости. Эта функция денег состоит в том, что они служат мерой стоимости товаров. Ведь и бумажные деньги однородны, поэтому, выражая цены товаров в национальных валютах, хозяйственные агенты могут легко сравнивать стоимости самых разнородных товаров. Так, если порция мороженого стоит 100 руб., а еженедельная газета – 200 руб., то вполне очевидна относительная стоимость этих товаров;

2) средство обмена. Функция денег как средства обмена состоит в том, что они выступают в качестве посредника в процессе обмена товаров;

3) средство накопления, когда они выступают в виде финансового актива, сохраняющегося у субъекта рыночного хозяйства после продажи им каких-либо товаров и услуг. Так, если продать выращенный на садовом участке урожай, а вырученные рубли не потратить на покупку каких-либо товаров (хранить деньги дома или в сберегательном банке), то в такой ситуации деньги выполняют функцию средства накопления. Держать свое богатство в виде денег люди предпочитают потому, что деньги обладают абсолютной ликвидностью;

4) средство платежа. Несовпадение во времени покупок и продаж порождает функцию денег как средства платежа. В момент погашения долга деньги и выступают как средство платежа.

## **§ 2. Количество денег в обращении**

Большинство западных экономистов пользуется математической формулой, предложенной американским экономистом И. Фишером<sup>1</sup>, показывающей зависимость уровня цен от денежной массы:

$$MV = PQ,$$

---

<sup>1</sup> См.: Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М.: Дело, 1997. 864 с.

где  $M$  – денежная масса;  
 $V$  – скорость обращения денег;  
 $P$  – уровень товарных цен;  
 $Q$  – количество обращающихся товаров.

В соответствии с данной формулой уровень товарных цен определяется по формуле:

$$P = MV/Q.$$

То есть произведением массы денежных знаков на скорость их обращения, деленным на количество товаров; количество денег в обращении (объем денежной массы) – это:

$$M = PQ/V.$$

На основании этой формулы И. Фишер делает вывод, что стоимость денег обратно пропорциональна их количеству. Уравнение обмена И. Фишера ( $MV = PQ$ ) выражает количественную зависимость между суммой товарных цен и обращающейся денежной массой.

В странах с рыночной экономикой денежный оборот складывается из наличных и безналичных денег. Наличные деньги – это монеты, банковские билеты (банкноты) и казначейские билеты. Монеты чеканятся, как правило, казначейством, причем стоимость металла монеты соответствует лишь части ее номинала. Монеты служат в качестве разменных денег, позволяют совершать любые мелкие покупки. Государство по требованию центрального банка производит чеканку монет и передает их в его распоряжение. Монеты в обращение вводит центральный банк.

Первоначально банкноты выпускались всеми банками как векселя вместо обычных денег. Впоследствии они приобрели силу законного и единственного платежного средства с принудительно установленным государством курсом, т. е. стали национальными деньгами. Их выпуск (эмиссию) осуществляет только центральный банк.

Казначейские билеты – это бумажные деньги, выпускаемые непосредственно государственным казначейством – министерством финансов или специальным государственным финансовым органом, ведающим кассовым исполнением государственного бюджета.

Под безналичными деньгами понимают записи на счетах в центральном банке и его отделениях, но прежде всего это вклады

в коммерческих банках (которые называются также банковскими деньгами). Кроме того, к безналичным деньгам относятся открытые и неиспользованные кредитными институтами кредитные линии, однако к ним не относятся сберегательные и срочные вклады, так как не могут в любое время использоваться в платежном обороте. Тем не менее потенциально они все же представляют собой безналичные деньги.

Хранение денег на текущих счетах получило в странах с рыночной экономикой наибольшее распространение. Функционирование этих счетов обеспечивается через чековое обращение. Чек – это переводной вексель, выставленный на банк и оплачиваемый по предъявлении.

Безналичные деньги, в отличие от наличных, по существу, не являются платежными средствами, но в любую минуту они могут превратиться в наличные, гарантированные кредитными институтами. Практически же безналичные деньги выступают наравне с наличными и даже имеют некоторое преимущество перед ними. Действительно, наличные деньги связаны с бумагой или металлом. Они имеют реальные высокие издержки хранения и транспортировки, а также могут быть потеряны или подделаны.

Таким образом, деньги образованы тремя составляющими, так называемыми денежными агрегатами: M1, M2 и M3. Иногда в некоторых странах (в т. ч. в России) к ним добавляют еще наличные деньги (M0) и несколько видоизменяют систему этих агрегатов. Сумма всех агрегатов называется совокупной денежной массой (табл. 9.1).

*Таблица 9.1*

### Денежные агрегаты

Деньги центрального банка (M1+)		Банковские деньги (безналичные, текущие счета в коммерческих банках)	
Наличные деньги (M0 +)			Безналичные деньги (счета в центральном банке)
Банкноты	Монеты		
M0		M1	
		M2	

Денежный агрегат M1 охватывает наличные деньги и вклады, средства с которых могут быть перечислены в качестве платежей по

чекам и электронным переводам. Деньги здесь выступают в качестве средства обращения и средства платежа.

Денежный агрегат M2 включает в себя агрегат M1, а также активы, которые не могут непосредственно переводиться от одного лица к другому, но могут превращаться в средства платежа. В данном случае речь идет о выполнении деньгами функции средства накопления.

Агрегат M2 активно используется при анализе влияния денежной массы на экономику.

M3 включает помимо агрегата M2 крупные срочные депозиты, соглашения о покупке ценных бумаг с последующим выкупом по обусловленной цене.

Наиболее укрупненным денежным агрегатом является агрегат L. В него входят агрегат M1, M2, а также сберегательные облигации, казначейские векселя и некоторые другие активы. Скорость обращения денег может быть представлена в следующем виде:

$$V = \frac{P \times Q}{M},$$

где M – качество денег, находящихся в обращении;

V – скорость обращения денег в движение доходов;

Q – реальный объем производства;

P – абсолютный уровень цен.

Скорость обращения денег означает количество оборотов в год, которое совершает в среднем денежная единица в результате приобретения товаров и услуг, составляющих реальный ВВП. Если заменить количество денег в обращении M на MD, т. е. на величину спроса на деньги, и преобразовать формулу, то она примет следующий вид:

$$MD = \frac{P \times Q}{V},$$

MD – величина спроса на деньги.

Теория спроса на деньги Д. Кейнса получила название теории предпочтения ликвидности. Ликвидность можно определить как возможность быстрого перевода актива в наличность без потерь его стоимости. Монеты и бумажные деньги центрального банка – наиболее ликвидные активы. Деньги на рынке в виде агрегата M1 – абсолютно ликвидные активы. Существуют три побудительных мотива

хранения экономическими агентами части их богатства (портфеля активов) в форме денег:

1. Трансакционный мотив. Часть богатства приходится держать в денежной форме в целях использования денег в качестве средства платежа и средства обращения.

2. Мотив предосторожности связан с желанием иметь в перспективе возможность распоряжаться частью своего богатства в денежной форме, чтобы реализовать преимущества неожиданных перспектив или удовлетворить неожиданные потребности.

3. Спекулятивный мотив вызван желанием избежать потерь капитала, связанных с хранением его в виде ценных бумаг в периоды снижения их курсовой стоимости.

В теории предпочтения ликвидности большую роль играет ставка процента. Она определяет сумму, которую заемщик уплачивает кредитору в обмен на использование заемных денег.

Ставка процента обычно выражается в процентах годовых. Реальная ставка процента – это «цена», которую приходится платить за обладание частью богатства в форме не приносящих дохода денег, а не в виде альтернативных активов, приносящих владельцу процент. Темп инфляции представляет собой дополнительную альтернативную стоимость хранения денег. Спрос на деньги находится под влиянием как реальной ставки процента, так и ожидаемого темпа инфляции:

$$MD = f(Y, r, p),$$

где MD – величина спроса на деньги;  
Y – номинальный национальный доход;  
r – реальная ставка процента;  
p – ожидаемый темп инфляции.

По своей экономической природе и реальная ставка процента, и ожидаемый темп инфляции являются альтернативными стоимостями не приносящих дохода денег. Следовательно, их сумма составляет общую альтернативную стоимость денег в виде номинальной нормы процента:

$$R = r + p;$$
$$MD = f(Y, R),$$

где R – номинальная норма процента.

Спекулятивный мотив вызывает увеличение спроса на деньги при снижении процента, и наоборот (рис. 9.1).

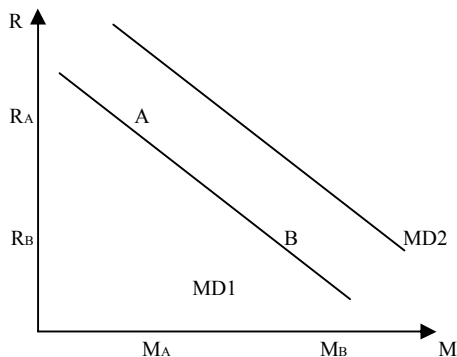


Рис. 9.1. Кривая спроса на деньги

Функциональная зависимость указанных переменных выражается кривыми MD1 и MD2, соответствующими различным уровням номинального национального дохода (MD1 – меньшему, а MD2 – большему уровню).

Они имеют отрицательный наклон, поскольку по мере уменьшения ставки процента спрос на деньги возрастает (при определенном уровне номинального национального дохода).

Равновесие на денежном рынке означает, что количество денег, которое экономические агенты хотели бы иметь в портфеле своих активов, равно количеству денег, предполагаемому банковской системой (рис. 9.2).

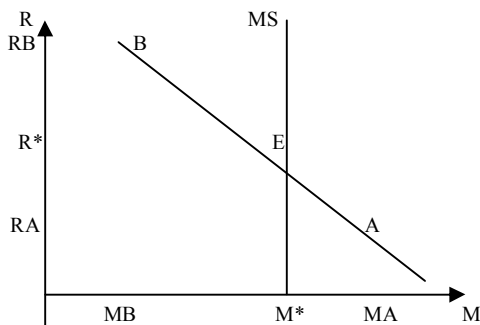


Рис. 9.2. Равновесие на денежном рынке

Кривая предложения денег MS показывает количество предлагаемых денег при каждом значении ставки процента при прочих неизменных факторах, влияющих на объем предложения денег.

Изменение спроса и предложения денег и связанные с ними изменения равновесного состояния на денежном рынке показаны на рисунке 9.3.

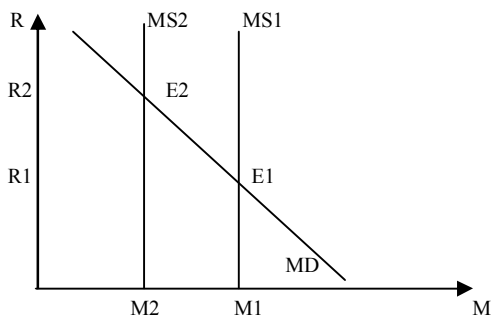


Рис. 9.3. Изменение предложения денег

Предположим, что рынок находится в состоянии равновесия в точке  $E_1$ . Если количество денег в обращении сократится, то кривая предложения денег переместится из положения  $MS_1$  в положение  $MS_2$ .

При имеющемся уровне резервов банки не способны предложить количество денег в размере  $M_1$ , которое желают иметь хозяйствующие субъекты при исходной ставке процента. В этой ситуации банки будут стремиться пополнить свои резервы за счет продажи ценных бумаг, а также станут ужесточать условия получения кредита, в результате чего процентная ставка начнет расти.

Что произойдет при изменении спроса на деньги, вызванного увеличением номинального дохода, при неизменном уровне их предложения (рис. 9.4)?

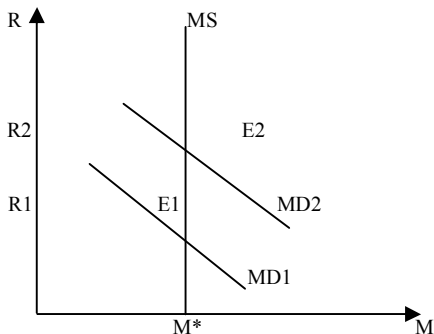


Рис. 9.4. Изменение спроса на деньги

Если исходить из равновесного состояния E1, то при процентной ставке R1 увеличение номинального национального дохода увеличивает спрос на деньги, что выразится в сдвиге кривой спроса на деньги из положения MD1 в положение MD2. Увеличение спроса на деньги будет побуждать хозяйствующих субъектов продавать ценные бумаги, а также брать деньги в ссуду, что вызовет понижение рыночной цены ценных бумаг и повышение ставки процента.

В условиях стабильного предложения денег состояние равновесия E2 возможно в том случае, если процентная ставка повысится до уровня R2, при котором величина спроса на деньги соответствует их предложению.

### **§ 3. Сущность, принципы и формы проявления инфляции**

**Инфляция** – это обесценение денег, снижение их покупательной способности. Обычно инфляция имеет в своей основе не одну, а несколько взаимосвязанных причин и проявляется не только в повышении цен: наряду с открытой, ценовой, существует скрытая, или подавленная, инфляция, проявляющаяся прежде всего в дефиците, ухудшении качества товаров.

Однако не всякое повышение цен служит показателем инфляции. Цены могут повышаться в силу улучшения качества продукции, ухудшения условий добычи топливно-сырьевых ресурсов, изменения общественных потребностей. Но это будет, как правило, не инфляционный, а в определенной мере логичный, оправданный рост цен на отдельные товары.

Например, переход России на выпуск новых модификаций автомашин с экономичным дизельным двигателем, соответствующим международным стандартам, будет связан с повышением отпускной цены: более совершенная и качественная продукция требует больших затрат и стоит дороже. С другой стороны, систематический рост цен на серийно производимые автомобили одной и той же марки, без каких-либо улучшений, а нередко и с ухудшением отделки и понижением надежности в эксплуатации, носит ярко выраженный инфляционный характер.

Инфляция – это снижение покупательной силы денег и, можно сказать, это повышение денежных цен на блага. В переводе с латинского инфляция означает «вздутие», т. е. переполнение каналов обращения избыточными бумажными деньгами, не обеспеченными соответствующим ростом товарной массы.

Причины инфляции многообразны. Обычно в основе инфляции лежит несоответствие денежного спроса и товарной массы: спрос на товары и услуги превышает размеры товарооборота. Диспропорции между спросом и предложением, превышение доходов над потребительскими расходами могут порождаться дефицитом госбюджета, чрезмерным инвестированием, опережающим ростом заработной платы по сравнению с ростом производства и повышением производительности труда, произвольным установлением государственных цен.

Причины инфляции:

1) рост государственного сектора и вмешательство государства в экономику. *Все это ведет к несбалансированности государственных расходов и доходов, которая выражается в дефиците госбюджета;*

2) появление крупных институтов частной власти в лице крупнейших фирм и транснациональных корпораций, с одной стороны, и профсоюзов – с другой. *Любой монополист или олигополист заинтересован в создании дефицита (сокращении производства и предложения товара), который позволяет ему поддерживать высокий уровень цен. Аналогичным образом действуют и профсоюзы, ссылаясь на необходимость поддержания жизненного уровня своих членов;*

3) экономика становится все более сервисно ориентированной. Производительность же труда в сфере услуг растет медленнее, чем в производстве товаров, что, впрочем, не сказывается на оплате труда занятых в ней работников;

4) широкое распространение механизмов индексирования доходов. *Последние существенно меняют принципы функционирования экономики. Более высокие цены теперь не удерживают потребителей от покупок, а делают их ожидания и позиции гораздо более агрессивными;*

5) рост открытости национальных экономик и расширение мировых хозяйственных связей увеличивает опасность «импортируемой»

инфляции, т. е. той, которая является следствием роста цен на зарубежные ресурсы и колебаний курсов валют;

б) отсутствие должного контроля за денежной массой и неоправданная эмиссия бумажных денег. *Это неизбежно приводит к появлению на рынке денежной массы, ничем не обеспеченной, в т. ч. товарами. В результате цены на товары начинают расти на всех рынках, создавая основу инфляционного процесса;*

7) нерациональная структура экономики.

В условиях рыночной экономики, когда цены на товары свободно формируются в основном под воздействием спроса и предложения, обесценение денег носит открытый характер.

Каковы механизмы открытой инфляции?

1. Адаптирование инфляционного ожидания, которое представляет собой психологический феномен, склонность, образ мыслей, определяющий поведение субъектов хозяйственной жизни. Адаптивные ожидания формируются экономическими агентами на основе информации о настоящих и предшествующих уровнях инфляции, при этом большее значение придается недавнему опыту.

Потребители и производители сталкиваются с длительным ростом цен, теряют надежду на их снижение и начинают менять стратегию в отношении товарных запасов и инвестиций. Вызванный этим дефицит сбережений значительно снижает объем кредитных ресурсов, что препятствует росту капиталовложений производства и предложения. В итоге под воздействием инфляционных ожиданий в экономике сочетается медленный рост предложения и быстрое увеличение текущего спроса. Складывается механизм, который увеличивает цены.

2. Инфляция издержек. В ее основе лежит взаимосвязь издержек и цен. Рост последних рассматривается как результат совместных действий государства, профсоюзов и предпринимателей. Государство, увеличивая налогообложение предприятий, повышая процентные ставки, индексируя доходы занятых, тем самым утяжеляет себестоимость, а следовательно, и цену продукции.

3. Влияние импортных цен. Издержки производства могут также подниматься под влиянием импортных цен на сырье и продовольственные товары. Повышение цен на импортное сырье непосредственно воздействует на издержки производства в зависимости от той доли, которую это сырье в них занимает.

Инфляция издержек может быть изображена графически (рис. 9.5).

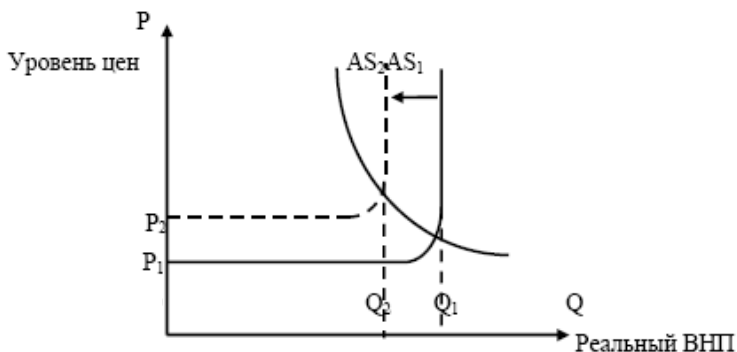


Рис. 9.5. Инфляция издержек

Смещение кривой совокупного предложения влево ( $AS_1 \rightarrow AS_2$ ) в результате действия вышеупомянутых причин отражает увеличение издержек на единицу продукции, возрастают цены ( $P_1 \rightarrow P_2$ ) и сокращается объем реального ВВП ( $Q_1 > Q_2$ ).

4. Инфляция спроса. Аналогично можно проиллюстрировать и другой тип инфляции – инфляцию спроса (рис 9.6). Этот тип соответствует таким ситуациям, когда спрос на товары и услуги не может быть удовлетворен в результате их предложения как на уровне экономики в целом, так и на уровне отраслей.

В самом общем плане инфляция спроса означает нарушение равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением со стороны спроса.

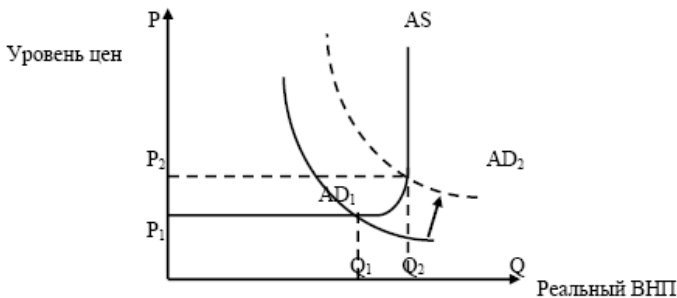


Рис. 9.6. Инфляция спроса

Сдвиг кривой совокупного спроса  $AD_1$  в положение  $AD_2$  ведет к росту цен, если экономика находится на промежуточном или классическом отрезке кривой совокупного предложения.

Основные причины избытка совокупного спроса могут быть связаны с повышением:

- государственных расходов, с помощью которых финансируется распределение доходов (зарплата), или инвестиций (госзаказы, например военные);

- частных расходов на потребление в результате использования сбережений;

- частных расходов на инвестирование, которое финансируется за счет банковского кредита;

- доходов, вызванных положительным сальдо платежного баланса.

Однако инфляционное давление во всех этих случаях будет происходить, если предложение потребительских товаров и услуг недостаточно по отношению к росту расходов.

На практике очень трудно отличить один из вышеназванных типов инфляции от другого, особенно не зная первоначального источника, т. е. подлинной причины роста цен и зарплаты.

5. Структурная инфляция – это инфляция, при которой повышение общего уровня цен вызвано условиями формирования цен на некоторых рынках или в некоторых отраслях экономики.

Во-первых, в современных экономиках многие цены устанавливаются решением руководителей фирм и в гораздо большей степени, чем выравниванием предложения и спроса на товар. Кроме того, некоторые экономисты указывают, что рынки дробятся на все большее число мелких частичных рынков с более или менее высокими барьерами между ними.

Происходит также дифференциация спроса. С повышением уровня жизни люди предъявляют все большие требования к разнообразию и качеству предоставляемых товаров и услуг. Отсюда вывод: когда рынки развиваются в этом направлении, не нужно никакого дефицита товаров, чтобы произошло повышение цен.

Во-вторых, в большинстве современных экономик сельскохозяйственные цены чаще всего устанавливаются в зависимости от политических соображений, а не от эволюции предложения и спроса: они ориентированы на повышение, и всякое увеличение этих цен сказывается в результате механического или психологического воздействия на других ценах.

Таким образом, инфляционный процесс может начинаться без избытка спроса и давления издержек на цены.

**Основные типы инфляции.** В зависимости от характера инфляции и темпов нарастания инфляционных процессов различают следующие типы инфляции:

1) *ползучая инфляция*, для которой характерны относительно невысокие темпы роста цен, примерно 10 % в год. Такая инфляция присуща большинству стран с развитой рыночной экономикой;

2) *галопирующая инфляция*. В отличие от ползучей становится трудно управляемой. Темп ее роста выражается, как правило, двузначными цифрами. Например, в России в 1992 г. индекс потребительских цен поднялся до 2 200 %. Галопирующий рост цен проявляет себя неоднозначно и не имеет строго обозначенных количественных параметров. Инфляционные процессы зависят от уровня развития страны, социально-экономической структуры, несхожего механизма регулирования ценовых процессов. Эта инфляция вызывает беспокойство у населения и предпринимателей, приводит к стремлению избавиться от денег путем покупки товаров и недвижимости в целях сохранения реальной стоимости активов. Она заставляет банки отказывать в предоставлении ссуды с фиксированным процентом, а предпринимателей – не заключать контракты на основе индексации.

Главная опасность галопирующей инфляции состоит в том, что она незаметно перерастает в более опасную как в экономическом, так и в социальном плане разновидность инфляции – гиперинфляцию;

3) *гиперинфляция*. Ее условный рубеж – ежемесячный рост цен на 50 %, а годовой будет выражаться четырехзначными цифрами. Особенность гиперинфляции в том, что она практически не управляема. Обычные функциональные связи и рычаги управления ценами не действуют. На полную мощность работает печатный станок, развивается спекуляция. Производство дезорганизуется.

Существуют и другие критерии, в соответствии с которыми выделяются виды инфляции:

1) при сбалансированной инфляции цены различных товаров неизменны относительно друг друга;

2) при несбалансированной – постоянно изменяются по отношению друг к другу, причем в различных пропорциях;

3) под ожидаемой инфляцией понимается инфляция, которая предсказывается и прогнозируется заранее (фактически же она «планируется» правительством страны при разработке госбюджета);

4) неожиданная инфляция характеризуется внезапным скачком цен, что негативно сказывается на денежном обращении и налогообложении, а также может спровоцировать и подстегнуть инфляционное ожидание.

#### **§ 4. Проблемы экономических измерений при инфляции**

Инфляция затрудняет измерение результатов экономических процессов.

Например, в России за 2012 г. было выпущено станков на 50 млн руб., а за 2015 г. – на 100 млн руб. Значит ли это, что количество производимых станков удвоилось? Да, если в этот период не было инфляции. Но если цены изменились, то на вопрос нельзя ответить определенно.

Пусть в 2012 г. 100 произведенных станков были проданы по цене 0,5 млрд руб. за единицу и потому их выпуск составил 50 млрд руб. Их выпуск в 2015 г. на 100 млрд руб. может означать: и 100 штук по цене 1 млрд руб., и 50 штук по цене 2 млрд руб., и 125 штук по 0,8 млрд руб. за штуку.

Можно привести и более общий условный пример. С 2012 по 2015 г. величина денежного, или номинального, ВВП выросла со 100 до 900 трлн руб. Однако реальный, или физический, объем национального производства изменился значительно меньше: увеличился, но явно не в 9 раз. Почему? Потому что одновременно существенно поднялся общий уровень цен. В итоге большая часть номинального прироста ВВП обеспечена инфляцией, а не приростом физического объема выпуска продукции.

Чтобы узнать действительное изменение объема производства, надо скорректировать номинальный прирост ВВП на величину инфляционной составляющей его прироста – исключить влияние инфляции на изменение номинального ВВП за данный период.

*Для определения реального изменения объема национального производства используется показатель изменения общего уровня цен. Он называется индексом цен (ИЦ) и выражает цену набора репрезентативных благ, т. е. наиболее характерных для экономики страны.*

Общий уровень цен в экономике, или агрегированная цена, определяется следующим образом:

1) выбираются репрезентативные блага в количестве, которое выражает их удельный вес в ВВП. Для сравниваемых отрезков времени это количество остается неизменным;

2) подсчитывается совокупная цена набора репрезентативных благ в разные отрезки времени;

3) исходный отрезок времени называется базовым. Например, 2012 г. – это год, по сравнению с которым определяется степень изменения общего уровня цен;

4) базовая цена набора принимается либо за единицу (1,0), либо за сотню (100) и относительно их исчисляются индексы цен в другие годы. В первом случае они выражаются в десятичной, а во втором – в процентной форме (например, 1,4, или 140 %).

Упрощенный расчет иллюстрирует таблица 9.2.

Таблица 9.2

### Расчет общего уровня цен

Товары		Цена					
		Цена единицы (P)			Цена набора (P×Q)		
Вид	Q	2010	2012	2015	2010	2012	2015
A	4	10	10	100	40	40	400
B	3	20	30	200	60	90	600
C	2	30	60	300	60	120	400
D	1	40	50	400	40	50	600
		Общий уровень цен:			200	300	2 000

Отношение цены набора в 2010 и 2015 гг. к его цене в базовом 2012 г. показывает степень изменения общего уровня цен в экономике за соответствующие периоды или их индекс.

Индекс цен за 2010–2012 гг.:  $200/300 = 0,7$ ; за 2015–2012 гг.:  $2000/300 = 7,0$ .

Для вычисления объема реального ВВП в корректируемом году надо знать его номинальное (денежное) выражение и индекс цен.

Деление номинального ВВП на индекс цен означает либо дефлирование (уменьшение), либо инфлирование (увеличение) его денежного выражения. Это позволяет обнаружить динамику физического объема национального выпуска во времени:

$$\text{ВВП}_р = \text{ВВП}_н / \text{ИЦ}$$

Пусть ВВП в 2010 г. был равен 100, а в 2012 г. – 900 трлн руб. По номиналу он увеличился в 9 раз. Но если за этот период индекс цен составил, например, 3,0, то его реальное увеличение будет втрое меньше:

$$\text{ВВП}_{р05} = \text{ВВП}_{н05} / \text{ИЦ} = 900 / 3 = 300.$$

Реально объем национального выпуска с 2010 по 2012 г. вырос со 100 до 300 трлн руб., т. е. втрое.

Набор товаров, по которому рассчитывается индекс цен, очень широк, потому что он должен представлять экономику в целом. Его расчет сложен, поэтому он применяется редко.

Гораздо чаще используется другой показатель – индекс потребительских цен (ИПЦ). Набор благ, по которому он рассчитывается, включает только те из них, которые регулярно покупает типичная городская семья (в США – примерно 250 наименований). Эти блага составляют потребительский набор, или рыночную корзину.

ИПЦ определяется аналогично ИЦ, но относится к значительно меньшему кругу товаров и меньшим отрезкам времени. Он имеет важное практическое значение.

В соответствии с изменением совокупной цены потребительского набора корректируются, или индексируются, многие фиксированные выплаты. Преимущественно они инфлируются – увеличиваются в целях сохранения объемов реального дохода получателей фиксированных доходов, т. е. номинальных выплат:

$$\text{Изменение цены набора} = \text{ИПЦ} - 1.$$

Например, за квартал ИПЦ=1,2. Если стипендия составляет 100 руб. в месяц, для сохранения ее прежней покупательной силы она должна быть повышена на 20 руб.:

$$\text{Изменение дохода} = \text{Доход}(\text{ИПЦ}-1) = 100(1,2-1) = 20.$$

Индекс цен, используемых в роли дефляторов ВВП, – группа индексов, характеризующих изменение рыночных цен на важнейшие компоненты конечного объема производства в текущих ценах.

Кроме того, дефлятор связан с товарами и услугами, которые его образуют, тогда как ИПЦ – лишь с теми, которые входят в потребительскую корзину. Он выглядит следующим образом:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Объем производства текущего года в текущих ценах}}{\text{Объем производства текущего года в ценах базового года}}$$

Для количественной оценки материалов экспорта и импорта инфляции на макроуровне используется показатель *условий торговли*, представляющий собой отношение индекса средней стоимости единицы экспорта к средней стоимости импорта (умножение на 100 %). Причем если он больше 100 %, то страна экспортирует инфляцию, если меньше – импортирует.

## § 5. Инфляционное перераспределение доходов

Инфляция дестабилизирует экономику тем, что перераспределяет доходы. Например, при полной занятости ВВП равен *потенциальному* и доходы от него постоянны. Но возникшая инфляция начнет эти доходы перераспределять между различными слоями общества. Как это происходит?

Для правильного ответа важно отличать номинальное выражение доходов от реального: первое – это получаемое на руки количество денег; второе – количество благ, которое на них можно купить.

Если общий уровень цен вырос больше, чем номинальный доход, реальный доход уменьшится. Если номинальный доход увеличивается быстрее общего уровня цен, то реальный доход растёт. Взаимосвязь этих явлений можно выразить двумя формулами:

Изменение реального дохода =

Изменение номинального дохода – Изменение цены набора,

Реальный доход = Доход номинальный : ИПЦ.

При ИПЦ = 1,2 номинальный доход увеличивается со 100 до 150, т. е. на 50 %, (50 – 100):100:

Изменение цены набора = ИПЦ – 1 = 1,2 – 1 = 0,2.

Первая формула проще. Вторая выражает реальность точнее:

Изменение реального дохода = 0,5 – 0,2 = 0,3, или 30 %.

Возросший реальный доход  $= 150:1,2 = 125$ , т. е. его прирост в действительности составляет не 30, а 25 %.

Влияние инфляции на перераспределение доходов зависит от следующих факторов:

а) возможно или нет повышение номинального дохода, если нет, реальный доход уменьшается в темпе инфляции, например у трансфертантов без индексации их номинальных доходов: они покупают и потребляют объем благ меньше прежнего. Торговцы могут поднять цены на свои товары на 20 %, тогда как уровень цен потребительского набора вырос на 10 %. Их реальные доходы увеличатся: они станут покупать и потреблять благ в объеме больше прежнего.

Инфляция перераспределит реальные блага в пользу лиц, имеющих возможность повышать свой номинальный доход;

б) ожидаема инфляция или нет. При неожиданной инфляции на величину ее темпа уменьшаются реальные сберегаемые доходы. Срочные банковские депозиты и вложения в облигации обесцениваются в реальном выражении – теряют часть своей покупательной способности. Например, два субъекта имеют по 10 млн руб. Первый расходует их сегодня, второй откладывает расходование. Через некоторое время уровень цен удваивается. Второй, израсходовав 10 млн руб., приобретет благ вдвое меньше, чем приобрел первый.

При неожиданной инфляции положение дебиторов облегчается, а кредиторов – затрудняется.

Кредитор дает сегодня дебитору одну покупательную силу, а через год тот ему возвращает другую – меньше полученной. При дефляции – наоборот.

Фирма-дебитор продает свою продукцию по 100 тыс. руб. за единицу. Она занимает 1 млн руб. При отсутствии инфляции для возврата долга ей придется произвести и продать 10 единиц продукции. А при удвоении уровня цен – только 5. Не предвидя инфляции, кредитор рассчитывает купить на возвращенный ему 1 млн руб. 10 единиц продукции, но цены удвоились, и он сможет купить на него только 5 единиц. Потеря реального дохода ощутимая.

Инфляция облегчает правительству погашение займов в национальной валюте. Она увеличивает номинальные доходы фирм и населения, а значит, и сумму налоговых поступлений от них, за счет которой погашается государственный долг. Кредиторы проигрывают, получая частично обесцененные деньги.

Иное дело, если займы предоставляются и возвращаются в «твердой» валюте, например американских долларах. Инфляция увеличивает сумму национальной валюты, которую надо затратить на покупку долларов для возврата их кредитору.

Неожиданная инфляция перераспределяет доходы между кредиторами и дебиторами в пользу вторых, но, если ее наступление предвидится, перераспределения можно избежать. Процентная ставка меняется с учетом темпа инфляции за время кредита. При этом различается реальная ставка процента и номинальная ставка процента ( $r$  и  $i$ ).

Номинальная ставка – это сумма денег, уплачиваемая за ссуду, в долях или процентах от ее величины. Например, 50 тыс. руб. за ссуду на год в 100 тыс. руб. Номинальная ставка процента равна:

$$i = 50 / 100 = 0,5, \text{ или } 50 \%$$

Это прирост количества денег от их ссуды, а реальная ставка – это прирост их покупательной способности от нее. Например, в момент предоставления ссуды на нее можно купить товаров в объеме  $X$ , а на возвращенную через год сумму –  $(X + Y)$ .  $Y$  в процентах от  $X$  и будет реальной ставкой процента – реальной платой за ссуду.

Ее величина зависит от соотношения между номинальной ставкой процента и годовым темпом инфляции. Если инфляция равна нулю, то реальная ставка процента равна номинальной. Если изменение уровня цен равно номинальной ставке процента, то реальная его ставка равна нулю.

Например, годовая ссуда  $L = 100$ ; номинальная ставка процента равна 0,5, или 50%; ожидаемая инфляция равна нулю.

Кредитор рассчитывает в будущем купить товаров на доход от ссуды на 50 % больше, чем на ее сумму в момент кредитования. Это ожидаемая им реальная ставка. Она равна номинальной ставке:  $r = i$ .

Через год доход от ссуды определится по формуле:

$$L = \text{доход от ссуды} : (1 + i);$$

$$\text{Доход от ссуды} = L(1 + i) = 100(1 + 0,5) = 150.$$

На эту сумму можно купить товаров на 50 % больше, чем на сумму 100, если фактическая инфляция адекватна ожидаемой, равной нулю, фактическая реальная ставка процента равна номинальной.

## Вопросы для самостоятельной работы

1. Характеристика сущности денег. Причины их возникновения.
2. Основные функции денег, их содержание.
3. В чем проявляется повышение роли денег в рыночной экономике?
4. Основные факторы, определяющие спрос на деньги.
5. Различие классической и кейнсианской теории спроса на деньги.
6. Чем в первую очередь вызван эффект мультипликации в предложении денег?
7. Как можно оценить реальную ситуацию с предложением денег в России?
8. Что в современной России лучше всего подходит для выполнения функции сбережения ценности?
9. Можно ли сберегать ценность, вкладывая средства в воспитание детей?
10. Предложение денег в экономике возросло с 16 до 18 млн руб. Объем продаж уменьшился на 10 %. Скорость обращения денег не изменилась. На сколько процентов в среднем изменились цены?
11. Предложение денег упало на 1/12. Объем продаж снизился в 1,2 раза. Скорость обращения не изменилась. На сколько процентов в среднем изменились цены?
12. Организация компьютерной связи между банками позволила увеличить скорость обращения денег в экономике на 5 %. Рост производства обусловил возрастание объема продаж в 1,2 раза. Предложение денег не изменилось. На сколько процентов изменилась средняя цена товаров и услуг?
13. Инфляция привела к росту цен в среднем в 1,5 раза. Предложение денег возросло с 40 до 45 млн руб. Улучшение работы банков позволило увеличить скорость обращения денег на 20 %. На сколько процентов изменился объем продаж?
14. За счет чего возникают мультипликационные эффекты в денежной сфере и какое значение они имеют в современной экономике?
15. Банковские депозиты выросли на 100 млн руб. Норма обязательных резервов для коммерческих банков на анализируемый период составляет 5 %. Каково возможное увеличение предложения денег?

## ГЛАВА 10. КРЕДИТНО-БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА

### § 1. Кредитные отношения: сущность, формы проявления, принципы

В процессе исторического развития товарного производства, функций денег, прежде всего как средства платежа и средства накопления, возникает такой вид товарно-денежных отношений, играющий все возрастающую роль в рыночной экономике, как кредитные отношения. Эти отношения выражаются в такой экономической категории, как кредит.

*Кредит представляет собой сделку между экономическими агентами по поводу ссуды одним из них другому стоимости той или иной величины в товарной или денежной форме на определенных условиях.* Следовательно, кредитные отношения (и кредит, их выражающий) предполагают наличие двух групп экономических субъектов; с одной стороны, имеющих временно или постоянно свободные денежные средства и желающих использовать их с выгодой для себя (непременное свойство рыночных отношений), а с другой – нуждающихся в денежных средствах для производственного или иного использования и готовых оплатить их получение в свое временное распоряжение.

Совокупность всех временно или постоянно свободных денежных средств той или иной страны, используемых для удовлетворения потребностей экономики в заемных средствах, – это *ссудный фонд*, которым располагает общество. В связи с этим можно сказать, что кредит представляет собой форму существования, или движения, ссудного фонда, форму реализации интересов владельцев этого фонда и пользователей им.

Источники ссудного фонда достаточно разнообразны. Одним из значительных источников ссудного фонда являются свободные денежные средства предприятий реального сектора экономики. Известно, что в своем движении их капитал проходит три стадии и принимает соответствующие им формы денежного, производственного и товарного капитала, причем на разных стадиях этого кругооборота для обеспечения процесса производства требуются различные денежные средства, вследствие чего часть из них временно высвобождается. Например, стоимость зданий, машин, сооружений,

оборудования, т. е. элементов основного капитала, переносится на произведенный продукт частями и после его реализации частями же возвращается предпринимателю в так называемый амортизационный фонд. Средства этого фонда не используются немедленно по поступлении, а накапливаются в течение определенного срока – до возникновения необходимости замены физически или морально устаревших элементов основного капитала.

Однако накопление денег просто как денег не отвечает самой сути рыночной экономики. Следовательно, возникает противоречие между накоплением денег как сокровища и свойственной рынку необходимости их сбыта в качестве капитала. Это противоречие и разрешается с помощью превращения этих денег в элемент ссудного фонда, т. е. с помощью кредита.

Другим источником образования ссудного фонда являются доходы и сбережения различных социальных слоев общества, не используемые в течение какого-то времени или вообще не используемые в качестве фонда личного потребления. Здесь можно выделить по крайней мере три группы населения. Во-первых, это владельцы более или менее значительных капиталов, которые сами не занимаются предпринимательством, а используют их для получения дохода только в качестве ссудного капитала. Надо отметить, что с развитием рыночного хозяйства, ростом концентрации производства, усилением колебаний рыночной конъюнктуры и риска в предпринимательской деятельности слой этот возрастает – возрастает и капитал, которым он располагает. Во-вторых, это высокообеспеченные группы населения, получающие достаточно высокие, а иногда и сверхвысокие доходы: руководители предприятий и фирм высшего и среднего звена, высшие слои чиновничества, представители свободных профессий и др. Третью группу составляет основная масса трудящегося населения, которое за счет своей заработной платы и некоторых других доходов образует накопления, необходимые для приобретения дорогостоящих товаров, в т. ч. длительного пользования, жилья, как резервный фонд на непредвиденные, но возможные случаи (временная безработица, болезнь, обеспечение старости и т. д.).

Надо отметить, что доходы и сбережения различных групп населения являются важнейшим и постоянно наличествующим источником ссудного фонда, в ряде стран они составляют до 70 % последнего.

Достаточно ощутимым и в принципе возрастающим источником ссудного фонда являются денежные накопления государства, аккумулируемые в той части государственного бюджета, которая предназначается для долгосрочного кредитования предприятий как государственного, так и частного секторов экономики, связанных главным образом с развитием перспективных, высокотехнологических, наукоемких отраслей производства, или отраслей, необходимых для экономики в целом, но непривлекательных в данное время для частного капитала.

Одним из значительных источников формирования ссудного фонда являются свободные денежные средства различного рода финансово-кредитных учреждений (банков, других специализированных финансовых институтов: пенсионных фондов, страховых обществ, инвестиционных компаний и др.), образующиеся как разница между их доходами и расходами.

Источником ссудного фонда являются свободные денежные средства экономических агентов всех категорий, а именно предприятий и фирм, различных социальных групп населения, разнообразных кредитно-финансовых институтов, государства. В то же время заемщиками средств ссудного фонда выступают представители тех же самых категорий экономических агентов: производственных предприятий и торговых фирм, использующих кредит для обеспечения своего нормального и эффективного функционирования, расширения производства и проводимых торговых операций; населения, нуждающегося в ссудах для ускорения приобретения (а значит, и использования) определенных потребительских товаров; кредитно-финансовых институтов, в той или иной форме аккумулирующих свободные денежные средства других экономических агентов для последующего использования в качестве ссудного капитала; государственных органов различного уровня в целях осуществления каких-либо программ производительного или непроизводительного характера, покрытия дефицита своего бюджета. Таким образом, в реальной действительности одна часть каждой из указанных категорий экономических агентов выступает в качестве кредиторов, а другая – в качестве заемщиков свободных денежных средств. Следовательно, все они являются субъектами кредитных отношений.

***Субъекты кредитных отношений при своем взаимодействии, т. е. как участники сделки по поводу предоставления и получения кредита, должны соблюдать определенные основные положения,***

**или принципы.** К ним относятся возвратность и срочность кредита, обеспеченность, платность, целевое назначение, дифференцированность.

Возвратность – это принцип, согласно которому заемщик в обязательном порядке должен возвратить полученные в кредит средства заимодавцу. Возвратность есть не только один из основных принципов кредитных отношений, но и особая, специфическая, свойственная лишь этим отношениям черта, отличающая их от других отношений, связанных с получением денег одним агентом (субсидий, пособий и т. п.); нет возвратности, нет отношений кредита. При этом возвратность предполагает срочность, т. е. возврат ссуды в срок, установленный при ее получении (предоставлении). Нарушение срока возврата ссуды предполагает обязательное применение устанавливаемых при заключении договора кредита штрафных санкций, достаточно серьезных для того, чтобы побудить заемщика своевременно возвращать ссуду.

Ссужая деньги, кредитор должен быть в большей или меньшей степени уверен в том, что выданная ссуда будет возвращена заемщиком в полном объеме в установленный срок (в этом должен быть уверен и заемщик, так как нарушение условий договора займа будет иметь для него крайне нежелательные последствия). Такая уверенность достигается определенного рода гарантиями, предоставляемыми заемщиком от своего имени или от имени поручителей, должным образом удостоверяющих обязанность возврата кредита. Реализация принципа обеспеченности в кредитных отношениях достигается различными способами, оформляемыми соответствующими договорами. Если заемщик предоставляет в качестве обеспечения ссуды залог в виде тех или иных материальных ценностей (например, товаров на разных ступенях их обращения; различного рода объектов недвижимости), то имеет место договор залога. Когда возврат ссуды гарантируется страховой компанией, т. е. последняя обязуется в случае несостоятельности заемщика выполнить его обязательства перед кредитором, речь идет о договоре страхования. При предоставлении кредита физическим лицам, частным индивидуальным хозяйствам заключается договор-поручительство; поручителем в этом случае может выступать как физическое, так и юридическое лицо. Когда заемщиком является юридическое лицо, составляется договор-гарантия, и гарантами могут быть лишь юридические лица,

имеющие реальное влияние на заемщика и его положение (головные организации, арендодатели), и банки. И поручители, и гаранты принимают на себя ответственность за возврат кредита своим имуществом.

Принцип платности означает, что кредитор получает от заемщика вознаграждение за предоставленную последнему возможность использовать потребительную стоимость полученных в кредит денежных средств. Размер этого вознаграждения определяется заранее установленным процентом от суммы кредита – кредитным процентом. Уровень кредитного процента в тот или иной период зависит от ряда обстоятельств макроэкономического и микроэкономического (связанного как с положением заемщика, так и кредитора) характера.

Кредитор, прежде чем выдать ссуду, проводит определенную аналитическую работу в связи с запросом потенциального заемщика. Она касается, во-первых, того, на какие цели испрашивается кредит. На основе анализа кредитор стремится определить, реальны ли надежды заемщика на получение от использования кредита определенных позитивных результатов в своей деятельности, которые обеспечат возврат кредита; выдача кредита будет зависеть от итогов такого анализа. Во-вторых, кредитор должен оценить степень риска, который он берет на себя, предоставляя (или намереваясь предоставить) кредит тому или иному заемщику. От этой оценки будет зависеть решение об отказе в кредите или о его предоставлении, на каких условиях и какой срок. Кредитор будет ранжировать заемщиков по степени риска предоставления им ссуд, а следовательно, и по условиям их предоставления. В первом из указанных случаев реализуется принцип целевого назначения кредита, во втором – принцип дифференцированности в предоставлении ссуд.

Движение ссудного фонда, выступающего на рынке ссудного капитала в качестве своеобразного товара, или процесс кредитных отношений, осуществляется в различных формах. Классическими формами кредита являются коммерческий кредит и банковский кредит.

**Коммерческий кредит** – это кредит, предоставляемый одними функционирующими предпринимателями другим в виде продажи товаров с отсрочкой платежа. Его необходимость обуславливается самим процессом производства, потому что в различных отраслях производства время производства и время обращения капитала

не совпадают, они различны. Это приводит к тому, что предприятия с более длительным временем производства не могут оплатить постоянно необходимые им ресурсы, производимые в отраслях с менее длительным временем производства. Реально возникающая коллизия разрешается с помощью коммерческого кредита, т. е. путем продажи указанных ресурсов с отсрочкой платежа.

Коммерческий кредит исполняется с помощью такой ценной бумаги, как вексель – обязательство одного лица уплатить другому определенную сумму денег в оговоренный срок. Получатель векселя (векселедержатель), нуждаясь в необходимых ему ресурсах, приобретает их, расплачиваясь этим векселем, делая на нем передаточную надпись (индоссамент); так же поступает в дальнейшем и его контрагент и т. д.

Таким образом, объектом коммерческого кредита является не денежный, а товарный капитал, коммерческий кредит непосредственно обслуживает кругооборот промышленного капитала, движение ресурсов из сферы производства в сферу потребления, или, говоря иначе, его цель состоит в том, чтобы ускорить реализацию товаров и получить заключенную в них прибыль. Роль коммерческого кредита трудно переоценить: он обеспечивает непрерывность и ускоряет процесс производства и реализации товара.

Вместе с тем следует отметить ограниченность этой формы кредита, обусловленную характером субъектов кредитных отношений и особенностями кругооборота промышленного капитала. Во-первых, размеры коммерческого кредита ограничиваются размерами свободных средств, имеющихся у промышленных и торговых предпринимателей, вступающих в отношения по поводу данной формы кредита. Во-вторых, рассматриваемому кредиту присуща строго определенная направленность. Например, он может предоставляться предпринимателями, занятыми производством средств производства, предпринимателям, их потребляющим, но не наоборот; предприятиями, производящими товары, торговым предприятиям; оптовыми торговцами розничным, но не наоборот.

Эти ограничения коммерческого кредита преодолеваются другой его формой – банковским кредитом.

Помимо отмеченных, существуют и другие виды кредита, например: государственный, когда государство выступает в виде заемщика средств (главным образом у населения) и кредитором;

потребительский – краткосрочные ссуды населению на приобретение потребительских товаров; межбанковский – предоставление краткосрочных ссуд банками друг другу; международный, обслуживающий межгосударственные связи; и т. д. В последние десятилетия получили распространение некоторые новые формы кредита, из которых следует обратить внимание на лизинг-кредит.

Лизинг представляет собой особую форму аренды, когда материальные ресурсы (машины, оборудование и др.) передаются их собственником в пользование другим экономическим субъектам, выплачивающим их стоимость постепенно, частями в течение оговоренного договором срока (в зависимости от объекта сделки, рыночной конъюнктуры – от 1 года до 10–15 лет). До полной оплаты арендатором полученного по лизингу имущества его собственником остается арендодатель. Как видно, лизинг – безденежная форма кредита.

## **§ 2. Кредитные институты: структура и функционирование**

В результате развития кредитных отношений в современной рыночной экономике сложилась разветвленная кредитная система, занимающая важнейшее место в воспроизводственном процессе как всесильный монополист в сфере распоряжения не только свободными денежными средствами, но и подавляющей частью функционирующего капитала.

В широком смысле слова кредитная система включает в себя различные финансово-кредитные институты, а также свод законодательных и нормативных актов, регламентирующих их деятельность: формы организации, методы осуществления кредитных и других операций, ответственность перед контрагентами, отчетность и т. п.

Финансово-кредитные институты обычно подразделяются на две категории, представляющие собой как бы два сектора, или две подсистемы, общей кредитной системы – банки и внебанковские кредитно-финансовые учреждения. К последним относятся, например, пенсионные фонды, страховые общества, инвестиционные компании, кредитные товарищества и общества взаимного кредита, лизинговые и факторинговые фирмы и т. д. Ведущим сектором кредитной системы является банковский сектор.

В экономической литературе существуют различные трактовки понятия «банковская система», определить содержание которого можно, разобравшись в функциях банков, поэтому для начала правомерно считать, что банковская система – это совокупность банков с присущими им функциями.

В настоящее время для большинства более или менее развитых стран характерна двузвенная система организации банковского сектора экономики. Звеном первого, основного, уровня является центральный банк, а субъектами второго – многочисленные коммерческие банки.

В самом общем виде коммерческие банки можно охарактеризовать как финансовые институты или коммерческие финансовые предприятия. Как и любое коммерческое предприятие, банк имеет своей основной целью извлечение прибыли, он должен получить лицензию (от центрального банка) на осуществление всех свойственных современному банку операций или части их.

При создании банка, как и любого другого предприятия, его владельцы вкладывают в него собственные средства, представляющие собой уставной капитал банка. Размер этих средств зависит от финансового положения учредителей, предполагаемой сферы его деятельности и других обстоятельств. В ряде стран устанавливается минимальный размер уставного капитала банков, учредителям разрешается его организация в виде акционерного общества, т. е. привлечение в уставной капитал средств путем эмиссии акций. Средства уставного капитала используются на расходы, связанные с учреждением банка, а в процессе его функционирования выступают в качестве страхового запаса для выполнения банком при неблагоприятных обстоятельствах обязательств перед вкладчиками.

Исторически и логически первая функция коммерческих банков – посредничество между экономическими субъектами, с одной стороны, владеющими свободными денежными средствами и желающими использовать их с выгодой для себя, а с другой – нуждающимися в денежных средствах для производственного или иного применения. В связи с этой функцией операции банков следует разграничить на пассивные и активные.

Пассивные операции представляют собой операции, с помощью которых создается функционирующий капитал банка. Они состоят из операций двоякого рода. Во-первых, это создание собственного

капитала путем вкладов учредителей, продажи акций на свободном рынке ценных бумаг, капитализации прибыли банка, т. е. образование уставного капитала и его приращение. Во-вторых, это привлечение свободных средств различных экономических субъектов в форме вкладов, или депозитов.

Вклады (депозиты) классифицируются по срокам их возврата на срочные и вклады до востребования. Срочными называют вклады, которые могут быть востребованы вкладчиком только по истечении заранее обусловленного (при оформлении депозита) срока. Вклады до востребования, как явствует из самого их названия, могут быть изъяты вкладчиком в любое время, причем в одном случае – полностью, в другом – частями. Если предусмотрено изъятие вкладов по частям, то имеет место вклад на текущий счет.

Активные операции банков – это операции по размещению аккумулированных ими средств в целях получения максимальной прибыли, осуществляемые главным образом путем предоставления ссуд или кредита в различных формах.

Наиболее распространены ссуды под залог, т. е. под какое-то ценное обеспечение, потому что в этом случае уменьшается риск потерь от невозврата ссуженных средств. Залогом являются обычно дубликаты товарных документов, т. е. документов третьих экономических агентов, свидетельствующих о наличии у заемщика определенного количества тех или иных товаров. Кроме того, к данной категории ссуд можно отнести так называемый учет векселей.

Предприниматели часто вынуждены продавать товар с отсрочкой платежа, получая взамен наличных денег вексель – обязательство покупателя оплатить стоимость товара в определенный срок. Векселедержателю не всегда удается оплатить необходимые ему товары и услуги этим векселем, и у него возникает потребность в деньгах как средстве платежа. Их он может получить от банка двумя способами. Первый состоит в том, что он продает вексель банку, но не за сумму, обозначенную на нем, называемую валютой векселя, а за меньшую – на сумму, равную проценту, который берет банк за ссуду суммы, равной валюте векселя, на срок, оставшийся до погашения векселя; получать деньги от векселедержателя будет уже банк. Это и есть учет векселя. Второй способ заключается в том, что векселедержатель получает от банка ссуду под залог векселя, который переходит к банку временно, до погашения ссуды.

Развитие коммерческого кредита и связанных с ним операций банков по учету векселей предопределило появление еще одной операции банков – эмиссии банкнот или векселей банка. Необходимость этой операции обусловилась тем, что вексель отдельного лица имел узкий круг хождения, что не отвечало потребностям обращения товаров. Банкнота (а их выпускали, как правило, крупные банки с устоявшейся репутацией), на которую предприниматель-векселедержатель менял вексель отдельного лица (уплачивая банковский процент), устраняла это противоречие – она имела более широкую (вплоть до национальных, а иногда и международных масштабов) сферу признания, доверия. Банкноты, по своей сути, есть особая разновидность кредитных денег.

Банки все более широко стали выдавать кредиты под залог ценных бумаг, в основном акций и облигаций, а также покупать ценные бумаги в целях стабилизации и максимизации своих прибылей. Эти фондовые операции имеют важное значение, знаменуя определенное системное изменение статуса банков – они не только напрямую кредитуют инвестиции, т. е. вложения, в основной капитал акционерных предприятий реального сектора экономики, но и становятся их совладельцами, делегируя своих представителей в руководящие органы этих предприятий, что свидетельствует о развитии процесса сращивания банковского и промышленного капиталов.

Одним из видов активных операций банков являются операции с государственными ценными бумагами – облигациями, выпускаемыми в основном для покрытия дефицита государственного бюджета, а именно их приобретение. Подобное вложение капитала очень привлекательно, потому что обеспечивает твердый, гарантированный государством доход. Кроме того, государственные облигации, как правило, реализуются через коммерческие банки, которые получают за это достаточно высокое вознаграждение, становящееся весомой частью получаемой ими прибыли.

В результате осуществления операций (пассивных и активных) банк получает прибыль, образующуюся как разница между платой, которую банк получает за предоставление ссуды, называемой ссудным, или банковским, процентом, и выплатой банком вознаграждения вкладчикам за вложенные на депозит средства, определяемого в процентах от суммы вклада с учетом его срока. Например, если банк выдает ссуду под 5 % годовых, а сам выплачивает вкладчикам

в год 4 %, то его доход составит 1 % от суммы кредита. Если для простоты абстрагироваться от затрат, которые несет банк в процессе своего функционирования, то это и будет прибыль банка.

Как следует из сказанного выше, ссудный процент является специфической ценой ссуженных банком денег – ценой за право использования потребительной стоимости предоставленного в кредит капитала. Последний, выступая в качестве своеобразного товара, получает как бы две стоимости – одна равна его реальной величине (например, 20 тыс. долл.), а другая – его цене как ссудного капитала (при 5 % годовых это будет 1 тыс. долл.).

Величина судного процента зависит от ряда факторов. Основным из них является соотношение между спросом на ссудный капитал и его предложением.

Другим фактором, влияющим на величину ссудного процента, является степень риска, который несет банк, предоставляя кредит (ведь всегда есть опасность, что ссуда не будет возвращена в срок). Поэтому ссудный процент будет тем выше, чем менее надежно обеспечение ссуды, предоставленное заемщиком, чем более неопределенны результаты использования ссудного капитала в избранной сфере его применения (например, кредитование венчурного капитала).

Рассматривая отдельный банк, можно (и должно) считать, что он может предоставлять кредит в размерах, не превышающих имеющиеся у него резервы, причем не все, а так называемые избыточные. Дело в том, что закон устанавливает норму обязательных резервов, которые банк не имеет права сужать; избыточные резервы и представляют собой разницу между фактическими и обязательными резервами. Таким образом, каждый отдельно взятый банк реально может кредитовать клиентов в размерах даже меньших, чем аккумулируемые им ресурсы, потому что какая-то часть последних, составляющая обязательные резервы, выпадает из текущего обращения. Но в то же время справедливо положение, подтверждаемое практикой, что некая совокупность банков, банковская система, способна увеличивать размеры кредита сверх суммы реальных резервов составляющих ее элементов (отдельных банков), создавая так называемые банковские деньги. Каким же образом это происходит, как возникает это свойство, эта способность банковской системы?

Например, на депозит банка А поступило 100 тыс. долл., из них 20 тыс. долл. банк должен иметь в обязательном резерве, а 80 тыс. долл.

выдал в ссуду клиенту, который расплатился полученными в кредит деньгами за купленное оборудование или сырье. Контрагент клиента внесет полученные деньги на депозит банка Б. Последний из 80 тыс. долл. в обязательном резерве должен иметь 16 тыс. долл. (20 % от суммы депозита), а 64 тыс. долл. выдает своему клиенту, тот ими расплачивается со своим поставщиком, а поставщик указанные 64 тыс. долл. кладет на депозит в банк В и т. д. Этот процесс может происходить до тех пор, пока ни один из банков не будет иметь резервов больше, чем 20 % от размера вклада на депозит. В обобщенном виде рассматриваемый процесс представлен таблицей 10.1, составленной К. Р. Макконнеллом и С. Л. Брю<sup>1</sup>.

Таблица 10.1

**Расширенное предложение денег  
системой коммерческих банков, тыс. долл.**

Банки	Полученные резервы	Обязательные резервы	Избыточные резервы	Количество денег, которые банк может дать в ссуду
А	100,00	20,00	80,00	80,00
Б	80,00	16,00	64,00	64,00
В	64,00	12,80	51,20	51,20
Г	51,20	10,24	40,96	40,96
Д	40,96	8,19	32,77	32,77
Е	32,77	6,55	26,22	26,22
Ж	26,22	5,24	20,98	20,98
З	20,98	4,20	16,78	16,78
И	16,78	3,36	13,42	13,42
К	13,42	2,68	10,74	10,74
Л	10,74	2,15	8,59	8,59
М	8,59	1,72	6,87	6,87
Н	6,87	1,37	5,50	5,50
О	5,50	1,10	4,40	4,40
Другие	21,97	4,40	17,57	17,57
Общее количество созданных денег				400,00

<sup>1</sup> См.: Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс. М.: ИНФРА-М, 2003. С. 983.

Как видно из таблицы 10.1, использование 80 тыс. долл. избыточного резерва банка А (возникшего в результате вноса на денежный депозит 100 тыс. долл.) привело к образованию 400 тыс. долл. банковских денег – суммы, в пять раз большей. Таким образом система банков способна мультиплицировать предложение денег, степень которого определяется денежным мультипликатором. Приведенные выше расчеты показывают, что он равен обратной величине от доли обязательных резервов в общих резервах банка А.

*Денежный мультипликатор – это доля обязательных резервов, или:*

$$DM = \frac{1}{\frac{1}{DOR}}.$$

В рассматриваемом случае доля обязательных резервов составляла 20 %, или 1/5 размера депозита, поэтому:

$$DM = \frac{1}{1/5} = 5.$$

При прочих равных условиях денежный мультипликатор зависит от доли обязательных резервов. Если бы она составляла не 1/5, а 1/10 суммы депозита, то денежный мультипликатор был бы равен 10, а общая сумма созданных банковских денег составила 900 тыс. долл.:

$$СБД = ИР \times ДМ,$$

где СБД – общая сумма банковских денег;

ИР – избыточные резервы.

Банки, входящие в банковскую систему, могут быть классифицированы по разным основаниям, среди которых представляет интерес форма собственности и характер деятельности, определяемые функциональной специализацией.

По форме собственности можно выделить частные и государственные банки.

К частным банкам относятся акционерные банки, составляющие в данное время основу всей банковской системы; кооперативные банки, резервы которых образуются из паевых взносов членов, каждый из которых может рассматриваться в качестве учредителя; банки, принадлежащие отдельным лицам или семьям (например, так называемые банкирские дома).

К государственным банкам можно отнести общегосударственные, представленные центральным банком, коммерческими банками и специальными коммерческими институтами; муниципальные, призванные обслуживать потребности административно-территориального образования; международные, капитал которых образуется за счет взносов стран-участниц (например, Международный валютный фонд, Всемирный банк).

По характеру деятельности банки подразделяют на универсальные и специализированные.

Универсальными называются банки, имеющие право осуществлять все банковские операции, предусмотренные законодательными или нормативными актами государства.

Специализированные банки занимаются специфическими видами банковской деятельности в масштабе всей экономики или отдельных ее сфер и отраслей. Это, к примеру, инвестиционные банки, кредитующие капитальные вложения главным образом в промышленность, транспорт, торговлю; инновационные банки, имеющие дело с кредитованием научно-технических проектов рискованного (венчурного) характера; ипотечные банки, выдающие кредиты под залог недвижимости; земельные, делающие то же под залог земли; внешнеторговые банки, кредитующие экспорт; банки потребительского кредита, выдающие кратко- и среднесрочные кредиты физическим лицам для приобретения дорогостоящих потребительских товаров длительного пользования, и др.

Банковская система – это двухуровневая система, причем звеном первого, основного уровня является центральный банк. В самом общем виде главная задача центрального банка – содействие экономической политике государства и прежде всего ее осуществление в сфере денежного обращения. Эта цель достигается решением узких задач, к числу которых относятся регулирование деятельности и контроль за функционированием всей кредитной системы.

Центральный банк принимает активное участие в создании кредитно-финансовых институтов, выдавая лицензии на их деятельность при соблюдении ими определенных условий. Например, для обеспечения оптимальных размеров капитала того или иного коммерческого банка, защиты интересов вкладчиков, в т. ч. от создания финансовых пирамид, центральный банк устанавливает размер уставного капитала банка в зависимости от намечаемой сферы его

деятельности, максимально возможное соотношение между величиной собственных средств и привлекаемых вкладов. Для получивших на этих условиях лицензии на право деятельности коммерческих банков устанавливается доля их активов, составляющих обязательный резерв, передаваемый в обязательном порядке на хранение в центральный банк; показатель ликвидности баланса, обеспечивающий более или менее значительные возможности банка выдавать заемные средства по первому требованию вкладчиков; предельно допустимую рискованность кредитных операций путем определения таковой для каждой отдельно взятой из них; а также устанавливаются правила образования резервных и страховых фондов коммерческого банка за счет его прибыли и др.

Центральный банк не только устанавливает определенные правила и нормативы деятельности коммерческих банков, но и регулярно контролирует их выполнение. Формами такого контроля являются анализ финансовых отчетов и финансовых документов установленного перечня, который коммерческие банки обязаны ему представлять в определенные сроки, а также проверка деятельности банка на месте. При серьезных и повторяющихся нарушениях со стороны коммерческих банков установленных требований, при возникновении угрозы интересам вкладчиков вследствие непрофессионального ведения дел, приводящего к убыткам и возможности банкротства, центральный банк может применять санкции не только в виде предупреждений и предписаний, но и требований к владельцам (учредителям) коммерческого банка о его реорганизации, санации (оздоровлении) и, как крайний случай, его ликвидации.

Однако взаимоотношения центрального банка с коммерческими банками не ограничиваются лишь лицензированием, установлением нормативов и контролем. Он оказывает коммерческим банкам помощь и различные услуги, облегчающие их деятельность путем: предоставления им кредитов как в процессе повседневной деятельности, так и при непредвиденных осложнениях, анализа деятельности, выработки рекомендаций по ее улучшению, участия в санации банков (оздоровлении) и т. д.

Исключительной прерогативой центрального банка является эмиссия (выпуск в обращение) денежных знаков и их изъятие из обращения. Первую операцию центральный банк стремится осуществить, как правило, лишь тогда, когда в экономике возникает недостаток денег для

обеспечения ее нормального функционирования. Конкретный механизм этой операции – закупка за банкноты на фондовом и денежном рынках ценных бумаг, векселей, валюты. Изъятие же из обращения излишней массы денег проводится путем продажи юридическим и физическим лицам государственных ценных бумаг (главным образом облигаций), валюты и других активов.

Как и всякий банк, центральный банк осуществляет пассивные и активные операции.

Пассивные операции включают следующие виды деятельности. Во-первых, это образование и умножение собственного капитала банка путем образования уставного капитала и капитализации прибыли, полученной в виде процентов по кредитам. Во-вторых, это обязательные резервы коммерческих банков, хранящиеся в центральном банке, являющемся, следовательно, «банком банков». В-третьих, на депозиты центрального банка поступают вклады правительства страны – налоговые поступления в бюджет и средства, полученные от продажи государственных ценных бумаг юридическими и физическими лицами; значит, центральный банк – это «банк правительства». И наконец, это эмиссия денег.

К активным операциям центрального банка относятся:

1) эмиссия и продажа государственных ценных бумаг, выпускаемых в основном в целях покрытия дефицита государственного бюджета без увеличения массы денег, находящихся в обращении, а также для регулирования этой массы;

2) ссуды коммерческим банкам (а не другим юридическим, а тем более физическим лицам), предназначенные для пополнения их ликвидных резервов, увеличения возможностей кредитования в связи с сезонными потребностями в увеличении заемных средств у клиентов, а также для поддержания банков, испытывающих финансовые трудности по выполнению своих обязательств из-за собственных просчетов или влияния внешних причин;

3) активы в иностранной валюте, используемые для поддержания курса национальной валюты как на внутреннем, так и на международном рынках.

Для наглядной иллюстрации изложенного можно представить упрощенную схему баланса центрального банка:

1) *активы*:

а) валютные резервы: золото, валюта;

б) кредиты центрального банка;

- в) ценные бумаги (государственные и др.);
- г) прочие активы (здания, имущество);
- 2) *пассивы*:
  - а) собственный капитал центрального банка;
  - б) банкноты в обращении;
  - в) вклады коммерческих банков;
  - г) обязательства по зарубежным операциям;
  - д) депозиты правительства.

Собственнический статус центральных банков, т. е. статус, обусловленный характером субъектов собственности на его собственный капитал, может быть различен. В большинстве стран они являются государственными (принадлежат государству), в других – акционерными, но при контрольном пакете акций у государства (пример – Швейцария).

Принципиальным для экономики и до сих пор дискуссионным считается вопрос: должен ли центральный банк подчиняться правительству или иметь статус независимого учреждения? В разных странах этот вопрос решен по-разному. Например, в Англии центральный банк подчинен правительству, а в Австрии, Германии, Швейцарии, Японии, США центральные банки от правительства не зависят.

Одни экономисты и законодатели считают, что независимость центрального банка предпочтительна, так как не позволяет правительству поддаваться искушению финансировать дефицит государственного бюджета за счет усиленной работы «печатного станка» или временно повысить в политических целях деловую активность путем экономически необоснованной эмиссии денег, не заботясь о средне- и долгосрочных последствиях такой акции. Другие же утверждают, что независимость центрального банка противоречит демократическим принципам, потому что затрудняет избранным народом органам власти осуществлять самостоятельную денежную и налогово-бюджетную политику, что может иметь отрицательные социально-экономические последствия.

### § 3. Цели и инструменты кредитно-денежной политики

Кредитная система является одним из важнейших институтов, используемых государством при проведении экономической политики, на его основе складывается особая сфера последней, обладающая своими специфическими свойствами, – кредитно-денежная политика, которая осуществляется центральным банком и регламентируется законодательными и нормативными актами, относящимися к его деятельности.

Кредитно-денежная политика как часть или особая сфера экономической политики государства имеет своей целью реализацию задач, решаемых этой политикой, – общих задач, стоящих перед экономикой. Эти задачи направлены на достижение такого состояния экономики, которое обеспечивает стабильный экономический рост, полную занятость трудоспособного населения, отсутствие инфляции и устойчивость совокупного платежного баланса нации. Цели кредитно-денежной политики состоят в том, чтобы способствовать:

- устойчивому экономическому росту;
- полной занятости;
- стабильности цен, т. е. отсутствию инфляции;
- положительному, а вернее устойчивому, платежному балансу.

Кредитная система или кредитно-денежная политика как особая часть экономической политики может способствовать достижению указанных общих целей последней, лишь используя присущие именно ей специфические средства, или инструменты, основными из которых являются:

- операции на открытом рынке;
- изменение учетной ставки;
- изменение резервной нормы.

Операции на открытом рынке – это продажа или покупка центральным банком государственных облигаций коммерческим банкам (у коммерческих банков) и населению (у населения).

Когда центральный банк продает государственные облигации коммерческим банкам, т. е. передает их в собственность банков, получая взамен их стоимость в денежной форме, то у центрального банка активы уменьшаются, а пассивы увеличиваются на соответствующую величину; у коммерческих банков в активах уменьшается доля денежных средств, но возрастает доля ценных бумаг.

Если покупателем государственных облигаций является население, т. е. физические лица, то они оплачивают покупку за счет своих средств, хранящихся на депозитах в коммерческих банках (снимая наличные деньги со счетов или выписывая чек на государственный банк), что ведет к сокращению резервов коммерческих банков.

Таким образом, продажа центральным банком на свободном рынке государственных облигаций имеет своим следствием сокращение резервов коммерческих банков независимо от того, кто является покупателем облигаций: они сами, или население, или те и другие. Если после покупки указанных экономическими агентами государственных облигаций у центрального банка все избыточные резервы коммерческих банков окажутся размещенными (израсходованными на ссуды), то отмеченное сокращение резервов коммерческих банков вызовет понижение предложения денег кредитной системой страны.

Противоположный результат будет иметь покупка центральным банком государственных облигаций у коммерческих банков и населения. В результате этой операции коммерческие банки в свои активы вместо проданных ценных бумаг получают денежные средства, а в активы центрального банка поступит соответствующий массив государственных облигаций. Физические лица вырученные за продажу облигаций деньги внесут на счета в коммерческие банки. Значит, когда центральный банк на открытом рынке приобретает государственные облигации, резервы коммерческих банков, в т. ч. и избыточные, возрастают, следовательно, возрастает и предложение денег в стране, так как коммерческие банки заинтересованы в получении прибыли на свои собственные резервы.

Рассматривая операции центрального банка на открытом рынке в свете их влияния на предложение денег в стране, надо помнить о показанной выше способности кредитной системы создавать банковские деньги – о денежном мультипликаторе. Например, если центральный банк купит государственных облигаций на 1 млрд долл., то эта сумма при принятом ранее денежном мультипликаторе в 5 единиц позволит коммерческим банкам увеличить предложение денег (ссуды) на 4 млрд долл. (1 млрд 200 млн долл. должны составить обязательные резервы). В случае продажи центральным банком государственных облигаций на 1 млрд долл. предложение денег банковской системой сократится на 5 млрд долл.

Возникает вопрос: зачем коммерческие банки и население покупают или продают государственные облигации? Все дело здесь в соотношении спроса и предложения, оказывающего влияние на цену и процентные ставки ценных бумаг, которые, как следует из ранее изложенного, находятся в обратном соотношении. Так, если центральный банк извещает о своем решении продать определенное количество государственных облигаций и они начинают появляться на свободном рынке, то рост их предложения в настоящее время и намеченный на будущее приводит к понижению цены на государственные облигации и повышению процентных ставок по ним, что делает выгодным их приобретение. При объявлении центральным банком покупки государственных облигаций результат получается обратным, банки и население предпочитают их продать.

Центральный банк является «банком банков», т. е. он в определенных случаях кредитует коммерческие банки, взимая с них процентные платежи по ссудам в виде учетной ставки, изменение которой является также инструментом воздействия на функционирование кредитной системы. Если учетная ставка понижается, то коммерческие банки будут заинтересованы в увеличении заимствований у центрального банка, что приведет к росту их избыточных ресурсов, а следовательно, и возможностей кредитования клиентов, т. е. к росту предложения денег; очень вероятным следствием станет понижение ставок банковского процента. Если же учетная ставка повышается, то коммерческие банки будут сокращать размер своих заимствований у центрального банка, их избыточные резервы сократятся, банковский процент начнет повышаться вследствие сокращения предложения денег.

Еще одним из основных инструментов воздействия центрального банка на денежные предложения является манипулирование с нормой обязательных резервов, которые коммерческие банки обязаны хранить в центральном банке. Надо заметить, что норма резервов дифференцируется по величине в зависимости от видов вкладов в коммерческие банки и размеров банков. Например, по вкладам до востребования она выше, чем по срочным вкладам; для мелких вкладов она, как правило, ниже, чем для крупных. Если раньше обязательные резервы являлись страховыми фондами коммерческих банков для выполнения ими своих обязательств в случае непредвиденных обстоятельств, то в настоящее время эти функции выполняют специализированные финансовые учреждения, а главные функции обязательных резервов состоят

в контроле за кредитной системой и ее регулировании со стороны центрального банка. Варьируя норму обязательных резервов, центральный банк при прочих равных условиях оказывает влияние на возможность банковской системы кредитовать заемщиков путем изменения величины избыточных резервов.

Например, на депозитах коммерческого банка 1 млрд долл., из которых для кредита могут быть использованы 400 тыс. долл., являющихся, следовательно, его фактическими, или общими, резервами. Если средневзвешенная норма обязательных резервов по всем видам вкладов, установленная центральным банком, составит 10 %, то избыточные резервы, или средства, которые могут быть использованы как кредит, будут равны 300 тыс. долл., а банковская система в целом (при денежном мультипликаторе, равном 10) окажется способной создать денежное предложение в 3 млрд долл. Например, центральный банк повысил норму обязательных резервов до 20 %, тогда фактические избыточные резервы банка сократятся до 200 тыс. долл., а способность банковской системы к созданию денег выразится в 1 млрд долл. Теоретически возможно с помощью изменения нормы обязательных резервов лишить как отдельные банки, так и всю банковскую систему возможности создавать банковские деньги, а значит, и осуществлять кредитные операции. Для этого норма обязательных резервов должна поглощать все фактические резервы банка. В рассматриваемом примере таковой будет норма обязательных резервов, равная 40 %.

Из вышеизложенного видно, что центральный банк, манипулируя нормой обязательных резервов, имеет возможность оказывать влияние на величину денежного мультипликатора (в первом случае норма была равна 10, во втором – 5) и тем самым – на размеры денежного предложения в стране.

Оценивая степень влияния и реальное использование рассмотренных инструментов кредитно-денежной политики, можно прийти к обоснованному выводу, что среди них ведущая роль принадлежит операциям на открытом рынке. Это связано, во-первых, с тем, что центральные банки имеют в своих активах достаточное количество ценных бумаг, чтобы путем их продажи изменить величину избыточных резервов банка в нужных размерах (это же касается и денежных средств в распоряжении центрального банка для покупки

государственных облигаций); во-вторых, эта операция оказывает влияние на состояние денежного предложения достаточно быстро.

Чтобы усилить роль операций на сводном рынке, центральный банк часто осуществляет продажу государственных облигаций в форме соглашений об обратном выкупе, по которым обязуется выкупить их в установленный срок по цене более высокой, чем цена продажи. Для коммерческого банка такая операция представляет значительный интерес потому, что гарантирует получение установленной соглашением прибыли независимо от складывающейся на фондовом рынке ситуации с государственными облигациями.

Другие инструменты кредитно-денежной политики не обладают такими свойствами в нужной мере. Например, в общих резервах коммерческих банков средства, заимствованные у центрального банка, составляют около 2–3 %, поэтому изменение учетной ставки не может оказать сколько-нибудь серьезного непосредственного влияния на состояние резервов коммерческих банков. Это влияние в значительной мере опосредованно, вызывает, как считают многие западные экономисты, «информационный эффект», состоящий в том, что изменение учетной ставки информирует экономических агентов о направлении государственной кредитно-денежной политики, что побуждает их к соответствующей реакции.

Если, например, учетная ставка повышается, то коммерческие банки могут в конце концов отреагировать на это повышение ссудного процента, полагая, что действия центрального банка вызваны наметившимися макроэкономическими сдвигами, информацией о которых они не располагают. Но подобная реакция не может возникнуть так же быстро, как влияют на денежное предложение операции на свободном рынке. Что касается изменения нормы обязательных резервов, то следует отметить, что это достаточно редко используемая мера, к которой прибегают при чрезвычайных обстоятельствах (например, в период инфляционного взрыва), так как она может привести к достаточно серьезному понижению прибылей коммерческих банков.

Помимо рассмотренных основных инструментов кредитно-денежной политики в литературе отмечаются и некоторые второстепенные их виды. Например, К. Р. Макконнелл и С. Л. Брю относят к ним предписываемую законом моржу, регулирование потребительского кредита и увещевание.

Возникновение первого метода регулирования связано с учетом горького опыта великой депрессии 1929–1933 гг., в первую очередь с ролью в ее возникновении краха фондовой биржи как результата невиданного до тех пор размаха спекуляций ценными бумагами. Падение курса ценных бумаг, особенно акций, резко уменьшает или вообще уничтожает накопления физических лиц, обесценивает ресурсы предприятий реального сектора экономики, сокращает спрос на потребительские и инвестиционные товары, что означает падение совокупного спроса, а значит, и производства. Чтобы предотвратить в какой-то мере безудержную спекуляцию на фондовой бирже, в США законодательно устанавливается минимальный процент от общей стоимости ценных бумаг, который должен быть оплачен за счет собственных средств их покупателя, а не заемных (это и называется законом моржей), причем он пересматривается в зависимости от складывающихся экономических ситуаций. Так, в 80-х гг. прошлого столетия моржа в США составляла 50 %.

В целях борьбы с инфляцией используют меры для сокращения потребительского кредита, выдаваемого коммерческими банками; их смысл – сделать этот вид кредита невыгодным для банков. Например, в 1980 г. Федеральная резервная система США в этих целях (по указанию президента) потребовала от коммерческих банков вносить в качестве дополнительных резервов в 15 % от общей суммы увеличения кредита в виде покупки кредитных карточек или необеспеченных займов частных лиц. Так как эта мера вела к сокращению избыточных резервов банков, а значит, и их прибылей, она способствовала уменьшению кредитования потребительских нужд населения.

Под увещанием, или «дружеским убеждением», подразумеваются открытые политические заявления или прямые призывы руководства центрального банка, цель которых – побудить коммерческие банки к таким изменениям объемов кредитования (сокращения или увеличения), которые оптимально соответствуют наметившимся тенденциям в развитии экономики страны. Так, в том же 1980 г. Федеральная резервная система США «настоятельно рекомендовала» коммерческим банкам не допускать ежегодный прирост кредита более 6–8 %, в то время как они предполагали расширить его на 20 %.

Различные инструменты кредитно-денежной политики в условиях изменяющегося состояния экономики страны позволяют говорить, что

эта политика может быть многовариантной. В общетеоретическом плане рассмотрение всех вариантов невозможно, да и не нужно: это не задача общей экономической теории. Необходимо и достаточно установить такие общезначимые направления кредитно-денежной политики, которые позволяют дать традиционную оценку ее влияния на состояние экономики, прежде всего на величину валового национального продукта и уровень занятости трудоспособного населения. В связи с этим можно выделить два варианта – политику дешевых денег и политику дорогих денег, осуществляемые с помощью рассмотренных выше инструментов кредитно-денежной политики.

Непосредственной целью политики дешевых денег является расширение возможностей кредитной системы в предоставлении кредита различным экономическим субъектам и его удешевление. Достижение этой цели обеспечивается: покупкой центральным банком на открытом рынке государственных облигаций; снижением учетной ставки – ставки, по которой центральный банк кредитует коммерческие банки; понижением нормы обязательных резервов коммерческих банков.

Указанные меры могут осуществляться совокупно при различных уровнях величин, их характеризующих, селективно или в определенных комбинациях.

Политика дорогих денег имеет своей целью сокращение находящейся в обращении денежной массы, которое приведет к удорожанию кредита. Для этого, как следует из данной выше характеристики инструментов кредитно-денежной политики, центральный банк должен осуществить продажу государственных облигаций на открытом рынке, повысить учетную ставку, увеличить норму обязательных резервов коммерческих банков (совокупно или в определенной комбинации).

Политика дешевых и дорогих денег оказывает влияние на экспортно-импортные операции данной страны, или на ее торговый баланс.

При проведении политики дешевых денег процентная ставка в стране падает, а это имеет своим следствием сокращение притока иностранного капитала и спроса на национальную валюту данной страны на международном валютном рынке, что означает ее обесценивание, которое создает благоприятные условия для увеличения экспорта и уменьшения импорта, или, иначе говоря, расширения чистого экспорта и совокупного спроса на производимую в стране продукцию.

При проведении политики дорогих денег происходит обратный процесс: рост процентной ставки увеличивает приток иностранного капитала, спрос на национальную валюту на международном валютном рынке, что ведет к ее удорожанию (повышению обменного курса). Результат – ухудшение условий для экспорта и улучшение их для импорта, сокращение совокупного спроса на продукцию данной страны.

Результатом политики дешевых денег является увеличение денег в обращении и понижение банковского процента, а дорогих денег, наоборот, – уменьшение массы денег в обращении и повышение банковского процента. Это предполагает одновременный контроль центрального банка над денежной массой и процентной ставкой для их стабилизации в приемлемых для данного состояния экономики пределах.

Однако, как показывает практика (и это отражается в теории), центральный банк страны не может одновременно стабилизировать процентную ставку и денежное предложение (по крайней мере эффективно). В чем причина подобной неспособности?

Все зависит от того, каким образом будет развиваться экономика, к примеру, при стабильной ставке банковского процента, ведь ее развитие зависит не только от этого фактора. Например, в экономике будет иметь место рост, находящий выражение в увеличении валового национального продукта. Реализация последнего потребует большей денежной массы, чем та, что обеспечивала стабилизацию банковского процента, т. е. спрос на деньги как средство обращения и платежа превысит их предложение, а это неминуемо приведет к увеличению процентной ставки. Чтобы вернуть ее к прежнему уровню, т. е. обеспечить ее стабильность, центральный банк вынужден будет соответствующим образом увеличить массу денег, находящихся в обращении. Подобная акция может иметь негативные последствия: нормальный рост начнет переходить в инфляционный бум, будет раскручиваться инфляционная спираль, предотвращение чего и является одной из важнейших задач центрального банка.

Изменять величину денежной массы для поддержания стабильной ставки процента центральный банк вынужден будет и в том случае, если произойдет сокращение производства, но уже не увеличением денежного предложения, а его сокращением, так как спрос на деньги сократится, ставка банковского процента упадет.

Таким образом, тезис, гласящий, что центральный банк не может одновременно стабилизировать процентную ставку и денежное предложение, находит подтверждение. Следовательно, перед банком возникает вполне реальная жизненная проблема: что регулировать – процентную ставку или предложение денег, денежную массу? Решение этой проблемы осложняется тем, что среди экономистов нет единства взглядов по таким принципиально важным вопросам, как роль в экономике процентной ставки, денежной массы, наиболее эффективные направления кредитно-денежной политики государства.

### **Вопросы для самостоятельной работы**

1. Основные цели денежно-кредитной политики государства.
2. Причины, от которых может зависеть выбор инструментов кредитно-денежной политики.
3. Передаточный механизм монетарной политики. Условия, необходимые для его эффективного функционирования. Имеются ли они в нашей стране?
4. Каким образом повышение процентной ставки может повлиять на норму резервирования депозитов и соотношение наличность–депозиты?
5. Суммарные резервы коммерческого банка составляют 200 млн руб. Депозиты равны 950 млн руб. Обязательная норма резервирования депозитов составляет 20 %. Как может измениться предложение денег, если банк решит использовать все свои избыточные резервы для выдачи ссуд?
6. Центральный банк покупает государственные облигации у коммерческих банков на сумму 200 млн руб. Как может измениться предложение денег, если коммерческие банки полностью используют свои кредитные возможности, при условии, что норма резервирования депозитов составляет 0,1 (10 %)?
7. Основные источники ссудного фонда.
8. Принципы кредитных отношений.
9. Отличие коммерческого кредита от банковского.

## ГЛАВА 11. ФИНАНСЫ И БЮДЖЕТ. НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

### § 1. Финансы и их функции

Финансовая система является важнейшим компонентом рыночной экономики, чтобы понять это, необходимо выяснить природу финансов и их функции.

Финансы обычно ассоциируются с денежными средствами. Объясняется это просто: финансовые отношения всегда связаны с движением денежных средств. Денежная форма экономических отношений – это первый признак финансов. Но не всякое денежное отношение является одновременно и финансовым отношением. Финансы отличаются от денег как по содержанию, так и по выполняемым функциям.

Деньги – это средство обмена, всеобщее, общепризнанное средство платежа, при помощи которого осуществляется обмен товарами и услугами. Обмен предполагает также соизмерение стоимости товаров, и деньги в связи с этим выполняют функцию меры стоимости.

Причиной, порождающей финансы, являются потребности субъектов хозяйствования и государства в ресурсах, обеспечивающих их деятельность. Поэтому финансы выражают движение фондов денежных средств в процессе воспроизводства общественного продукта, служат инструментом распределения ВВП и контроля за ходом воспроизводственного процесса.

Финансовыми отношениями являются те денежные отношения, которые возникают между:

- предприятиями, когда оплачиваются приобретаемые товарно-материальные ценности и реализуется изготовленная продукция;
- предприятиями и государством, когда предприятия уплачивают налоги в бюджетную систему, а государство финансирует свои расходы в адрес предприятий;
- государством и гражданами, вносящими налоги и добровольные платежи и получающими в разнообразных формах средства из бюджета;
- предприятиями и внебюджетными фондами;
- страховыми организациями и предприятиями;

- страховыми организациями, предприятиями и населением;
- отдельными звеньями бюджетной системы.

Финансы по своему содержанию – это экономические отношения, связанные с движением целевых фондов денежных средств, представляющих в совокупности финансовые ресурсы страны. Финансовые отношения опосредуют переход от создания к использованию общественного продукта.

Возникают и действуют финансовые отношения на той стадии воспроизводственного процесса, на которой происходит обособление различных частей стоимости реализованной продукции, их первичное распределение по целевому назначению и субъектам экономических отношений. Речь идет о выделении средств в амортизационный фонд, налогах, отчислениях на социальное страхование и т. д.

Дальнейшее перераспределение стоимости между субъектами экономической системы и конкретизация ее целевого использования также происходят на основе финансов, поэтому другим важным признаком финансов является распределительный характер выражаемых ими экономических отношений.

Материальный носитель финансовых отношений – финансовые ресурсы, которые потенциально образуются уже на стадии производства, когда создается стоимость продукта. Но реально формируются финансы, т. е. выделяются разные денежные фонды, только на стадии распределения, когда после реализации стоимости в составе выручки выделяются конкретные экономические формы реализованной стоимости. Поэтому еще одним признаком финансов, отличающим их от других распределительных категорий, является то, что финансовые отношения всегда связаны с формированием денежных доходов и накоплений, принимающих форму финансовых ресурсов.

Финансовые отношения по своему экономическому содержанию представляют собой денежные отношения, возникающие в процессе распределения и перераспределения стоимости общественного продукта в связи с формированием денежных доходов и накоплений у субъектов хозяйствования и государства, а также с их использованием на расширенное воспроизводство, стимулирование работающих, удовлетворение социальных и других потребностей общества.

Финансы обслуживают функционирование предприятий, организаций и государственной системы управления экономикой. С участием

финансов обеспечивается кругооборот производственных фондов на расширенной основе, регулирование территориальной и отраслевой структуры экономики, стимулирование научно-технического прогресса.

Что касается конкретных форм организации финансовых отношений, то они предопределяются условиями развития экономики.

На основе разных потребностей у предприятий и государства возникают разнообразные виды финансовых отношений, которые группируются прежде всего по субъектам экономических отношений, потому что распределение стоимости в денежной форме происходит главным образом по субъектам, формирующим денежные фонды целевого назначения в зависимости от того, какую роль они играют в экономике. По этому критерию все финансовые отношения распадаются на три крупные сферы:

- финансы предприятий, организаций и учреждений;
- государственные финансы;
- финансы страховой сферы.

В каждой из этих сфер могут быть выделены разные звенья и уровни. Например, в сфере государственных финансов выделяют государственный бюджет, внебюджетные фонды, государственный кредит, а бюджет в свою очередь формируется на федеральном, региональном и местном уровне, т. е. представляет собой бюджетную систему.

Совокупность финансовых отношений, а также организующих и регулирующих их институтов (финансовых учреждений) образует финансовую систему общества.

Сущность финансов проявляется в их функциях: *распределительной и контрольной*, осуществляемых одновременно.

Активно участвуя в распределении и перераспределении общественного продукта, финансы обеспечивают трансформацию пропорций, возникших при первичном распределении общественного продукта, в пропорции его конечного использования.

Кроме того, представляя стоимость продукта в денежной форме, финансы обладают свойством количественно отображать воспроизводственный процесс в целом и его отдельные фазы. Благодаря этому свойству финансы способны постоянно «сигнализировать» о том, как протекает воспроизводственный процесс, как складываются пропорции распределяемого общественного продукта. Способность финансов «сигнализировать» о ходе воспроизводственных процессов

является основой выполнения другой их функции – контрольной. Так как финансы проникают во все сферы общественного производства, они используются как универсальное средство контроля за ходом производства, распределения и обращения общественного продукта. Реализация функций финансов зависит от того, в каких конкретно организационно-правовых формах функционируют финансовые отношения. При помощи этих конкретных форм финансы могут быть использованы в качестве экономического рычага и активного инструмента управления экономикой.

Рассуждая теоретически, переход на рыночные принципы хозяйствования должен вести к повышению эффективности использования финансовых ресурсов, потому что открывается простор для инициативы, предприимчивости руководителей предприятий, занятых поиском денежных средств. Становится возможным, во-первых, существенно расширить источники роста собственных финансовых ресурсов за счет увеличения прибыли, использования ускоренной амортизации и т. д.; во-вторых, найти недостающие средства на финансовом рынке.

## **§ 2. Финансовый рынок, его структура и роль в экономике**

Финансовая система в рыночной экономике отличается тем, что в ее функционировании важную роль играет финансовый рынок, обеспечивающий бесперебойное формирование финансовых ресурсов, их эффективное инвестирование и целенаправленное использование.

Финансовый рынок – это такая форма организации финансов, которая базируется на купле-продаже денежных средств. В структуре финансового рынка выделяются денежный рынок и рынок капиталов, который в свою очередь включает два сегмента: кредитный рынок и фондовый рынок.

Денежный рынок и рынок капиталов однородны в том отношении, что в обоих случаях объектом купли-продажи являются деньги. Но если на денежном рынке объектом купли-продажи выступают деньги как деньги, т. е. деньги как платежное средство, то на кредитном и фондовом рынках – деньги как капитал, самовозрастающая стоимость (речь идет о способности денег приносить доход).

Объективной предпосылкой функционирования финансового рынка является несовпадение потребности в финансовых ресурсах у того или иного субъекта экономических отношений с наличием самих этих ресурсов. Часто бывает так, что денежные средства есть у одних владельцев, а инвестиционные потребности возникают у других. Для мобилизации временно свободных денежных средств и эффективного их использования и предназначен финансовый рынок. Его функция – обеспечение трансформации денежных сбережений в инвестиции.

Владельцами сбережений могут быть юридические и физические лица, накапливающие у себя денежные средства. Основными сберегателями в странах с развитой рыночной экономикой являются частные лица, которые инвестируют свои сбережения либо сами, либо через финансово-кредитные институты, аккумулирующие индивидуальные сбережения. В операциях на финансовом рынке могут участвовать и так называемые нерезиденты, т. е. иностранные сберегатели. Используют сбережения для инвестиций или платежей хозяйствующие субъекты или органы государственной власти.

Финансовая система функционирует в тесной связи и взаимодействии с денежно-кредитным рынком, потому что субъекты экономических отношений одновременно используют финансовые и кредитные ресурсы. При недостатке у предприятий финансовых ресурсов для нормального осуществления производственного процесса и расширения производства они используют банковские кредиты. В свою очередь временно свободные финансовые ресурсы предприятий и хозяйственных организаций хранятся на счетах в банках и могут использоваться в качестве кредитных ресурсов. Рост финансов способствует росту кредитных ресурсов. С другой стороны, за счет кредита увеличиваются финансовые ресурсы хозяйствующих субъектов и государства. Таким образом, на практике существует органическое сочетание финансового и кредитного методов обеспечения потребностей расширенного воспроизводства. Объектами комплексного воздействия финансов и кредита на воспроизводственный процесс являются основные фонды и оборотные средства.

Кредит, участвующий в распределении стоимости общественного продукта, во многом однотипен с финансами, имеет с ними родственную экономическую природу. Вместе с тем по характеру функционирования они существенно различаются. Движение денежных средств в рамках кредита происходит на возвратной основе. Ссуда должна

быть обязательно возвращена кредитору в установленные договором сроки. Возвратность – это сущностная черта кредита, которая и обуславливает отличия в характере, источниках и направлениях использования кредитных ресурсов по сравнению с финансовыми. Кредитные ресурсы выражают разорванное во времени двустороннее движение стоимости от кредитора к заемщику и обратно, финансовые – одностороннее движение стоимости. Кредитные ресурсы формируются в процессе перераспределения временно свободных денежных средств предприятий, организаций, органов государственного управления, граждан; финансовые ресурсы – из доходов и накоплений, образующихся на стадии распределения стоимости. Кроме того, кредитные ресурсы предоставляются заемщикам на определенный срок на условиях возвратности и платности. Финансовые ресурсы передаются бесплатно и без условий их возврата. Наконец, кредит имеет тесную связь с денежным оборотом, так как с его помощью удовлетворяются потребности субъектов хозяйствования в платежных средствах и происходит регулирование находящихся в обороте денежных средств.

Относительно самостоятельным и своеобразным сегментом финансового рынка является рынок ценных бумаг. Он выполняет и функции денежного рынка, и функции рынка капиталов, потому что деньги могут использоваться как абсолютно ликвидный актив и как капитал, приносящий доход. Продавец ценных бумаг приобретает деньги и может использовать их в качестве абсолютно ликвидного актива, создавая резерв своей платежеспособности и обеспечивая равновесие между денежными поступлениями и платежами. Купля и продажа денег как абсолютно ликвидного актива происходит на денежном рынке, и ценные бумаги становятся инструментом денежного рынка, так как обслуживают расчеты между экономическими субъектами. Такие ценные бумаги поддерживают бесперебойность платежного оборота каждого участника рыночных отношений. Вместе с тем по своей природе ценные бумаги являются обязательствами, выражающими отношения долга между покупателями ценных бумаг и их продавцами. Поэтому все ценные бумаги, выражающие отношения займа, называются *долговыми обязательствами*.

Субъектами отношений займа могут быть предприятия и правительство. Соответственно, выделяют два класса долговых обязательств: облигации предприятий и государственные бумаги.

Государственные облигации могут быть рыночными и нерыночными. Рыночные облигации обращаются на открытом рынке без

всяких ограничений. Нерыночные эмитируются государством только для привлечения средств мелких индивидуальных инвесторов и специальных финансовых институтов. Другим лицам такие ценные бумаги не продаются. Государственные ценные бумаги обычно выпускаются для того, чтобы рыночным способом профинансировать дефицит государственного бюджета. Финансирование бюджетного дефицита за счет образования государственного долга, а не за счет выпуска в обращение дополнительных денежных знаков позволяет на время обезопасить экономику от инфляции. Но угроза инфляции в этом случае не исчезает, а лишь переносится на будущее, и такой исход может оказаться не менее опасным, если инструментом долгового финансирования дефицита пользоваться неосторожно. Обвал российской пирамиды государственных краткосрочных облигаций (ГКО) в августе 1998 г. является печальным подтверждением этой истины.

Выпуск ценных бумаг может осуществляться и для получения денег, используемых в качестве капитала. В этом случае ценные бумаги обслуживают движение капитала. Покупатель ценных бумаг при этом хоть и расстаётся с деньгами как абсолютно ликвидным активом, но приобретает другую способность денег – способность самовозрастать, быть источником регулярно поступающего дохода.

Отношения между продавцами и покупателями таких ценных бумаг представляют собой не отношения долга, а отношения собственности на капитал, которые служат основанием для присвоения дохода на капитал от его инвестирования в производственную, коммерческую и финансовую сферу предпринимательства. Конкретной формой ценной бумаги, обслуживающей оборот капитала, является **акция**.

Акция как ценная бумага, опосредующая движение капитала на фондовом рынке, принципиально отличается от инструментов денежного рынка. Она, во-первых, выражает переход собственности рыночным способом от продавца акции к ее покупателю; во-вторых, купля-продажа акций представляет собой экономический механизм появления эффективного собственника; в-третьих, акция, удостоверяющая право собственности на определенную долю корпоративного капитала, является основанием для экономической реализации права собственности в форме дивиденда.

Общее ценных бумаг, выражающих отношения собственности (акции), и долговых ценных бумаг (облигации, векселя) – это то, что они для их владельцев являются капиталом, т. е. формой стоимости, приносящей доход.

Финансовый рынок, обеспечивающий свободное движение финансовых ресурсов, играет очень важную роль в процессе воспроизводства. Он аккумулирует временно свободные денежные средства и направляет их фирмам и органам государственной власти для инвестирования, что позволяет увеличить производственные мощности страны и накапливать ресурсный потенциал, который обеспечивает перелив капиталов в наиболее прибыльные и важные для общества сферы применения, способствует быстрейшему внедрению научно-технических достижений и, наконец, позволяет финансировать государственные расходы, превышающие текущие доходы государственного бюджета, без дополнительной эмиссии денег.

Финансовый рынок придает всей финансовой системе динамичность, способность быстро и качественно удовлетворять потребности субъектов хозяйствования и органов власти в дополнительных финансовых ресурсах.

### **§ 3. Финансы предприятий и государственные финансы**

Основу всей финансовой системы составляют финансы предприятий, учреждений и организаций, потому что именно на уровне первичных звеньев экономики создаются материальные блага и услуги, стоимость которых формирует основную массу финансовых ресурсов страны.

Вся экономика делится на две крупные сферы: материальное производство и сферу услуг.

Первичными звеньями материального производства являются предприятия в разных организационно-правовых формах, производственной сферы – учреждения, организации и другие структуры. Разнообразные по характеру финансовые отношения предприятий материального производства, формирующих денежные фонды целевого назначения, можно разделить на несколько более или менее однородных групп:

1) отношения, связанные с формированием первичных доходов, а также образованием и использованием целевых фондов внутрихозяйственного назначения – производственного и социального;

2) отношения между предприятиями, но не обменные, а представляющие собой уплату и получение штрафов при нарушении договорных обязательств, внесение паевых взносов, участие в распределении прибыли от кооперации производственных процессов,

инвестирование средств в акции и облигации других предприятий, получение по ним дивидендов и процентов и т. д.;

3) отношения предприятий материального производства со страховыми организациями в связи с формированием и использованием страховых фондов;

4) отношения предприятий с банками, связанные с получением банковских ссуд, их погашением, уплатой процентов по ним и т. д.;

5) отношения предприятий с государством по поводу образования и использования бюджетных и внебюджетных фондов. Это платежи в бюджет, различные внебюджетные фонды, возможная финансовая поддержка из бюджета и т. д.

Отмеченные денежные отношения и составляют содержание финансовых отношений предприятий. Финансы предприятий обеспечивают непрерывность воспроизводственного процесса. Получая денежные средства после реализации товара, производитель распределяет их для создания целевых денежных фондов и в процессе расходования этих фондов приобретает ресурсы, необходимые для продолжения процесса производства. Иными словами, финансы обеспечивают удовлетворение разнообразных потребностей хозяйствующего субъекта.

Материальную основу процесса производства образуют производственные фонды. Для их приобретения, обновления и расширения предприятия должны формировать денежные фонды, и часть созданной в производстве стоимости пополняет эти фонды.

В ходе распределения стоимости возникают также отношения, связанные с формированием фонда оплаты труда и распределением чистого дохода. Чистый доход является источником формирования разнообразных денежных фондов как в отраслях материального производства, так и в непромышленной сфере. За счет чистого дохода в форме прибыли формируются фонды, предназначенные для расширения и совершенствования производства, решения социальных проблем на предприятии, создания запасных и резервных фондов.

Внося налоговые платежи и отчисления во внебюджетные фонды, предприятия превращают чистый доход в источник образования общегосударственных денежных фондов.

Таким образом, финансовые ресурсы предприятий служат исходной основой всей финансовой системы. Это значит, что от состояния финансов предприятий зависит общее финансовое положение в стране.

Обслуживая прежде всего распределительные процессы, финансы тем не менее сами тесно связаны с производством и другими сферами экономической деятельности. По отношению к производству это выглядит следующим образом: объем финансовых ресурсов на предприятии зависит от величины созданной на стадии производства стоимости, а возросшие денежные фонды предприятия становятся предпосылкой роста масштаба производства и величины создаваемой стоимости.

Финансы взаимодействуют с экономическими процессами всех стадий воспроизводства, поэтому с ними связаны самые широкие возможности воздействия на все стороны хозяйствования.

Что касается непроизводственной сферы, то складывающиеся здесь финансовые отношения имеют свои особенности. Если рассматривать финансы учреждений и организаций со стороны субъектов, то выделяются отношения отраслей и отдельных организаций с бюджетом, отношения отраслевых органов управления с отдельными учреждениями и организациями, а также отношения внутри учреждений, финансовые отношения между учреждениями и организациями разных отраслей, наконец, это денежные отношения хозяйствующих субъектов с потребителями услуг и спонсорами.

В ходе этих отношений на основе бюджетных средств создаются отраслевые денежные фонды, которые затем используются для формирования и расходования денежных фондов целевого назначения в учреждениях и организациях, формируются и расходуются внебюджетные фонды, привлекаются внебюджетные финансовые ресурсы и т. д.

Финансы организаций непроизводственной сферы обслуживают процесс оказания услуг физическим и юридическим лицам. Услуги многообразны и неоднородны по своей природе, поэтому с точки зрения отношений с потребителями организации могут работать на платной и бесплатной основе. Источники и порядок формирования денежных фондов при этом существенно различаются.

Одна из особенностей сферы услуг состоит в том, что между производством услуги и ее потреблением отсутствует стадия обмена. Производство услуги обычно совпадает во времени с ее потреблением, поэтому услуги не накапливаются и не хранятся, а реализуются по мере их создания. С этим связаны также особенности формирования и использования денежных фондов целевого назначения.

В условиях рыночной экономики предприятия сферы материального производства и те организации сферы услуг, которые работают на коммерческих началах, имеют подлинную финансовую независимость, т. е. самостоятельно распределяют выручку от реализации товаров и услуг, по собственному усмотрению распоряжаются прибылью, формируют и используют фонды производственного и социального назначения, самостоятельно привлекают заемные средства в форме кредита или выпуска ценных бумаг (акций или облигаций) и т. д. Вольны предприятия также в отношениях с банковскими, страховыми и другими организациями. Финансовые операции предприятий ограничены лишь рамками действующих законов и свободны от регламентации со стороны государства.

Однако субъекты финансовых отношений несут полную ответственность за результаты своей деятельности и своевременное выполнение обязательств перед поставщиками, потребителями, банками, государством. Источником формирования финансовых ресурсов предприятия являются реально заработанные доходы от реализации продукции и услуг, операций на финансовом рынке и т. д. По своим обязательствам предприятия отвечают собственным имуществом. Если предприятие не выполняет своих обязательств, то оно наказывается штрафом, а убытки от бесхозяйственности покрывает за счет прибыли. Наивысшая степень ответственности наступает в случае неплатежеспособности предприятия, когда по требованию кредиторов оно объявляется банкротом.

Специфика непроизводственной сферы состоит в том, что в ней не только действуют коммерческие организации, но и функционирует обширный сектор учреждений и организаций, осуществляющих некоммерческую деятельность, целью которой не является извлечение прибыли. Функционирование этих некоммерческих организаций жизненно необходимо для общества, так как оно касается большей части учреждений здравоохранения и образования, культуры и искусства, фундаментальной науки и охраны природы и т. д.

Критерием деятельности этих учреждений и организаций прибыль не может быть в принципе. Эти организации и в странах с развитой рыночной экономикой составляют нерыночный сектор.

При финансировании учреждений и организаций социально-культурной сферы тем не менее могут использоваться различные источники: бюджетные средства, средства граждан, средства различных

коммерческих структур. Нерыночный сектор включает в себя и такие виды деятельности, как государственное управление, охрана общественного порядка, оборона. Финансирование соответствующих организаций осуществляется полностью за счет бюджета.

Наконец, в систему финансовых отношений включаются и различные добровольные объединения граждан, имеющие финансовую самостоятельность, т. е. общественные объединения. Источником финансовых средств этих организаций являются вступительные и членские взносы граждан, а также имущество, приносящее доход.

**Государственные финансы.** Особую сферу финансовой системы страны образуют государственные финансы. Центральным звеном государственных финансов и всей финансовой системы является государственный бюджет, но бюджетом государственные финансы не исчерпываются.

Государственные финансы по их экономическому содержанию – это совокупность денежных отношений, возникающих в ходе распределения и перераспределения стоимости общественного продукта и части национального богатства в связи с концентрацией финансовых ресурсов в распоряжении государства и использованием государственных средств на затраты по развитию производства, удовлетворению социально-культурных потребностей общества, потребностей обороны страны и государственного управления.

Отдельными звеньями государственных финансов, выполняющими специфические функции, являются бюджеты разных уровней государственного и муниципального управления, внебюджетные фонды и государственный кредит.

**Государственный бюджет.** Финансовые отношения, в которые вступают государство и муниципальные органы власти с другими субъектами экономической системы в связи с формированием и использованием фондов денежных средств, необходимых для выполнения функции государственного и муниципального управления, называются бюджетными отношениями. Их следует считать не только надстроечными, но и базисными отношениями, потому что современное государство является и органом, обеспечивающим общие условия функционирования экономики, и органом макроэкономического регулирования. Это значит, что в бюджетной системе должна с объективной необходимостью регулярно аккумулироваться

часть национального дохода в виде финансовых ресурсов, и эти финансовые ресурсы должны поступать в распоряжение государства. Другими словами, бюджетные отношения – это объективно обусловленный способ перераспределения стоимости общественного продукта и потому необходимое звено экономической структуры общества. Материальным носителем бюджетных отношений является централизованный фонд денежных средств, конкретные характеристики которого определяются уровнем развития экономики, степенью централизации финансовых ресурсов в руках государства, характером решаемых социально-экономических задач и рядом других факторов.

Совокупность денежных отношений государства с юридическими и физическими лицами по поводу формирования и использования централизованного фонда финансовых ресурсов, предназначенного для выполнения государством его функций, и составляет экономическое содержание государственного бюджета. Располагая бюджетом, государство получает возможность решать приоритетные задачи экономического и социального развития.

В связи с тем, что государственный бюджет как финансовый план страны представляет собой своеобразную форму распределительных отношений, он может рассматриваться как особая экономическая категория. Та часть национального дохода, которая обособляется в форме государственного бюджета, распределяется между отраслями и территориями страны, обеспечивая удовлетворение потребностей всего общества и его отдельных государственно-территориальных образований.

Пропорции бюджетного перераспределения стоимости общественного продукта определяются потребностями экономики в целом и задачами, вытекающими из особенностей экономической ситуации в стране. Основным объектом бюджетного перераспределения выступает чистый доход, хотя не исключается возможность перераспределения и части стоимости общественного продукта.

Адресное движение бюджетных ресурсов, которое отражается в соответствующих показателях бюджетных поступлений и расходных назначений, служит основой для организации общегосударственного финансового контроля. Многообразные связи бюджета с реальной экономикой дают возможность отслеживать ход экономических

процессов и определять состояние дел в разных сферах экономики и отдельных ее звеньях.

В целом бюджетный механизм может использоваться как инструмент государственного воздействия на экономические процессы в целях совершенствования народнохозяйственных пропорций, ускорения научно-технического прогресса, развития экономики и социальной сферы. При этом государство может применять разнообразные формы прямого и косвенного воздействия на экономику: создавать условия хозяйствования, выделять субсидии предприятиям, использовать государственные инвестиции и т. д. Исторические факты показывают, что усиление роли государства именно как органа макроэкономического регулирования является общемировой тенденцией. Проследить эту тенденцию можно по возрастанию доли государственных расходов в ВВП и изменению структуры этих расходов (табл. 11.1).

*Таблица 11.1*

**Динамика доли государственных расходов  
в валовом внутреннем продукте  
ведущих индустриальных стран с 1880 по 1998 г., в %<sup>1</sup>**

Страна	Годы								
	1880	1929	1960	1970	1980	1985	1990	1995	1998
США	8,0	10,0	27,8	32,2	31,4	32,5	32,8	33,2	33,1
Япония	11,0	19,0	18,3	19,3	32,0	31,6	31,3	35,7	35,5
Англия	10,0	24,0	32,6	39,3	43,0	44,0	39,9	43,2	39,7
Германия	10,0	31,0	32,0	37,6	47,9	47,0	45,1	49,5	47,4
Франция	15,0	19,0	34,6	38,9	46,1	52,1	49,8	53,9	53,2
Швеция	6,0	8,0	31,1	43,8	60,1	63,3	59,1	66,4	60,8

Из таблицы видно, что за последние 118 лет удельный вес государственных расходов в ВВП в Японии возрос в 3,2 раза, Франции – в 3,6 раз, Англии и США – в 4 раза, Германии – в 4,7 раза, Швеции – в 10 раз. По всем 24 странам – членам Организации экономического

<sup>1</sup> См.: Шишкова Ю. Экономическая роль государства в современном мире // Экономист. 1999. № 1. С. 25–34.

сотрудничества и развития (ОЭСР) этот показатель возрос только с 1960 г. в среднем в 1,5 раза. При этом доля военных расходов в общих расходах бюджета во всех странах сокращается, а ассигнования на содержание государственного аппарата и поддержание общественного порядка достаточно стабильны. Возрастают же по удельному весу расходы на обеспечение социального развития, поддержание оптимальной структуры производства и международной конкурентоспособности, обеспечение макроэкономической стабильности.

Бюджетный процесс перераспределения стоимости общественного продукта проходит этапы формирования доходов и осуществления расходов. Доходы и расходы – формы функционирования государственного бюджета, имеющие разное назначение.

Доходы бюджета являются формой выражения тех экономических отношений, которые возникают у государства с предприятиями, организациями и гражданами по поводу формирования бюджета как централизованного фонда денежных средств. Доходы образуются за счет различных видов платежей предприятий, организаций и граждан в государственный бюджет. Они выражают отношения распределения и перераспределения стоимости общественного продукта между различными участниками воспроизводственного процесса, территориями, отраслями, отдельными звеньями экономики и гражданами. Состав бюджетных доходов и формы поступления денежных средств в централизованный фонд страны определяются характером системы хозяйствования и стоящими перед обществом задачами.

С перестройкой системы хозяйствования, основанной на рыночных принципах, доходы государственного бюджета стали формироваться на основе налоговых платежей, установленных законом.

**Налоги**, как и государственный бюджет в целом, имеют экономическое и организационно-правовое содержание. С экономической точки зрения налоги – это способ распределения стоимости общественного продукта и способ воздействия государства на процесс воспроизводства путем регулирования масштабов накопления и объема совокупного спроса. С организационно-правовой точки зрения налоги – это обязательные платежи предприятий, организаций и граждан в бюджет, вносимые в размерах и сроки, установленные законом. Порядок уплаты налогов и ставки налоговых платежей определяются законодательными органами власти.

Налоговая система, формирующаяся в нашей стране, строится как на основе известных принципов, установленных еще А. Смитом, так и с учетом того, что она должна способствовать укреплению рыночных начал, развитию предпринимательства и одновременно препятствовать дальнейшему обнищанию народа.

К числу важнейших принципов, которыми необходимо руководствоваться, следует отнести:

- а) разумное сочетание прямых и косвенных налогов;
- б) однократность обложения;
- в) взвешенный подход к определению конкретных ставок налога, позволяющих как удовлетворять фискальные потребности государства, так и оставлять субъектам налогообложения такой доход, который обеспечивает им нормальные условия развития;
- г) стабильность ставок налогообложения и простоту исчисления платежей;
- д) использование системы налоговых льгот, стимулирующих эффективное предпринимательство и реализующих принцип социальной справедливости;
- е) четкое разделение налогов по уровням государственного и муниципального управления на федеральные, региональные и местные.

Прямые налоги устанавливаются непосредственно на доход или имущество, отражая денежно-бюджетные отношения между государством и самим налогоплательщиком, косвенные же налоги включаются в виде надбавки в цену товара и оплачиваются в конечном счете потребителем, хотя посредником в этом случае становится продавец товаров или услуг.

Применение косвенных налогов отличается простотой и приносит фискальный эффект даже в условиях падения производства.

Использование в единой системе разнообразных по объектам обложения и методам исчисления прямых и косвенных налогов дает возможность государству полнее реализовать и фискальную, и экономическую функции налогов, охватить налогообложением и имущество предприятий, и потребляемые в производстве ресурсы, и получаемый доход.

В растущей экономике значительна роль налога на прибыль как в его фискальной, так и в экономической функции. Неслучайно многие исследования направлены на поиск оптимальной

ставки подоходного налога. Если ставка занижается, то бюджет недополучает доходы. Если же она завышается, то подрываются стимулы к капиталовложениям и нововведениям, снижается деловая активность. В связи с этим экономический рост замедляется, что приводит к снижению общей величины налоговых поступлений в бюджет.

Идея, что при снижении ставок подоходного налога будет возрастать деловая активность, совокупный доход в обществе и сумма налоговых платежей, была теоретически обоснована американским экономистом А. Лаффером<sup>1</sup>. Согласно кривой Лаффера при налоговой ставке, превышающей 50 %, деловая активность в обществе резко снижается, что влечет за собой падение совокупного дохода и суммы налоговых платежей в бюджет (рис. 11.1).



Рис. 11.1. Кривая Лаффера

Отмеченное обстоятельство касается как подоходного налога с юридических лиц, так и подоходного налога с физических лиц.

Важное место в налоговой системе страны занимают и платежи за природные ресурсы: земельный налог, плата за воду, лесной налог. Одни из них вносятся из прибыли, другие включаются в себестоимость продукции. Эти платежи играют не только роль источника бюджетных доходов, но и стимулирующую роль, потому что ориентируют хозяйствующих субъектов на более эффективное использование соот-

<sup>1</sup> Цит. по: Макконнелл Р., Брю С. Экономикс. М.: ИНФРА-М, 2003.

ветствующих ресурсов. Учитывая масштаб вовлеченных в хозяйственный оборот ресурсов и их ограниченность, нетрудно осознать важность их рационального, эффективного использования.

Роль экономического рычага, оказывающего влияние на эффективность хозяйствования, играет и налог на имущество предприятий. Он обеспечивает стабильные поступления в доходы территориальных бюджетов и создает заинтересованность предприятий в том, чтобы повышать эффективность использования производственных фондов, освобождаться от излишнего, неиспользуемого имущества.

Другие виды бюджетных доходов, такие как налоги на операции с ценными бумагами, налог на покупку иностранных денежных знаков, лицензионные и регистрационные сборы и др., не играют существенной роли в формировании доходной части государственного бюджета.

Среди неналоговых источников доходов самую существенную величину составляют доходы от внешнеэкономической деятельности. Что касается доходов от использования государственного имущества, передачи его в аренду, а также доходов в форме дивидендов на акции, принадлежащие государству, то их незначительные величины свидетельствуют о низкой эффективности управления государственной собственностью в нашей стране.

***Расходы государственного бюджета*** – это форма тех экономических отношений государства с различными организационно-управленческими структурами, предприятиями, организациями и гражданами, которые возникают в связи с распределением централизованного фонда денежных средств и его использованием по различным направлениям. В процессе расходования бюджета происходит разделение фонда денежных средств на его составные части и формирование денежных фондов целевого назначения у предприятий, организаций и учреждений, получающих бюджетные ассигнования. Каждый конкретный вид расходов имеет определенное общественное назначение и количественное выражение. Многообразие конкретных видов бюджетных расходов является отражением многообразной роли государства и определяется целым рядом факторов конкретно-исторического характера.

Группировка бюджетных расходов осуществляется в соответствии с их отраслевой, функциональной классификацией или по целевому назначению.

Расходы государственного бюджета неразрывно связаны с его доходами. Прежде всего расходы государственного бюджета ограничиваются его доходами. И с этой точки зрения чрезвычайно важно задействовать все возможности увеличения доходов. С другой стороны, расходы, направленные на развитие экономики, способны обеспечить рост доходов. В условиях экономического и финансового кризиса, когда Правительство Российской Федерации пытается решать финансовые проблемы путем сокращения расходов, чрезвычайно актуальной задачей стало повышение эффективности использования бюджетных средств. Сбалансировать доходы и расходы государственного бюджета можно не только путем сокращения расходов, но и путем наращивания доходов.

**Дефицит государственного бюджета.** Государственный бюджет – это план доходов и расходов правительства. Их соотношение может быть: положительным (профицит), отрицательным (дефицит) и нулевым (баланс). Если же расходы превышают доходы, как это обычно и бывает на практике, то образуется бюджетный дефицит. Дефицитность бюджета – широко распространенное явление в современном мире. Самую общую его причину следует искать в растущей ответственности государства за обеспечение стабильности в обществе, развитие экономики, науки, социальной сферы и т. д.

Так как бюджетный дефицит во многих случаях приходится покрывать за счет дополнительной эмиссии денежных знаков, а это влечет за собой инфляционный взлет цен, то дефицит обычно рассматривается как негативное явление, с которым следует всячески бороться. Однако содержание дефицита может быть различным в зависимости от вызывающих его причин. Дефицит может возникать, например, в результате осуществления крупных государственных вложений в структурную перестройку экономики, которая способна через определенный период принести весомую отдачу в виде роста общественного продукта и дохода, повышения наукоемкости и эффективности производства. В этом случае бюджетный дефицит будет выражением не кризиса государственных финансов, а стратегически просчитанной экономической политики государства.

Если бюджетный дефицит вызывается такими чрезвычайными обстоятельствами, как война или стихийное бедствие, то он становится вынужденным временным явлением, с которым приходится мириться.

Однако если дефицит оказывается отражением затянувшегося экономического кризиса, во многом связанного с неэффективной экономической политикой правительства, то его нельзя считать нормальным явлением.

Бюджетный дефицит не представляет угрозы и допустим в определенных границах как управляемый процесс лишь в странах с динамично растущей экономикой и эффективными международными связями.

Необходимо заметить, что бюджет Российской Федерации представляет собой совокупность взаимосвязанных бюджетов разных уровней (федерального, субъектов Федерации и местных), т. е. бюджетную систему, которая строится на принципах самостоятельности бюджетов всех уровней и единства бюджетной системы.

Самостоятельность бюджетов обеспечивается путем закрепления за каждым бюджетом самостоятельных источников доходов и права определять направления их использования.

Принцип единства бюджетной системы обеспечивается единой правовой базой, использованием единых бюджетных классификаций и форм бюджетной документации, взаимодействием бюджетов всех уровней через использование регулируемых доходных источников, создание целевых федеральных и региональных бюджетных фондов, их частичное перераспределение. Реальное, а не формальное единство бюджетной системы определяется во многом характером межбюджетных отношений, с одной стороны, способствующих выравниванию социально-экономических условий для граждан, проживающих на разных территориях, с другой – стимулирующих развитие территорий и самозарабатывание доходов. Система межбюджетных отношений в России постепенно развивается в этом направлении.

**Внебюджетные фонды.** Наряду с государственным бюджетом, целевыми бюджетными фондами функционируют и внебюджетные фонды, образующие одно из звеньев финансовой системы страны. Необходимость формирования внебюджетных фондов объясняется реальным противоречием между острой потребностью в значительных финансовых ресурсах и ограниченностью этих ресурсов в каждый данный момент. Это противоречие отчасти разрешается путем перераспределения финансовых ресурсов, необходимость которого особенно сильно возрастает при ухудшении финансового состояния экономики. Незакрепленность доходов за конкретными видами расходов обеспечивает мобильность бюджетным средствам.

Однако существует опасность урезания расходов прежде всего на удовлетворение социальных потребностей, поэтому важно целевое использование средств. Эту задачу можно решать как путем образования целевых бюджетных фондов (федерального дорожного фонда, экологического фонда, государственного фонда борьбы с преступностью, федерального фонда воспроизводства минерально-сырьевой базы и др.), так и путем формирования ряда внебюджетных фондов конкретного назначения.

Функционирование таких внебюджетных фондов, как Государственный фонд занятости населения РФ, Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Фонд обязательного медицинского страхования и др., обеспечивает, с одной стороны, определенные гарантии своевременного финансирования определенных потребностей, а с другой – расширяет возможности оперативного перераспределения денежных средств при изменении обстановки в экономике и социальной сфере. Дело в том, что использование бюджетных средств регламентируется законодательными органами власти, а средств внебюджетных фондов – исполнительными, что и повышает оперативность принятия решений. Кроме того, бюджет, утверждаемый в форме закона, контролируется парламентом с точки зрения соответствия расходов утвержденным показателям. Внебюджетные фонды функционируют на основе оперативной самостоятельности, не подлежат контролю законодательных органов власти. И это повышает мобильность внебюджетных финансовых ресурсов.

По целевому назначению внебюджетные фонды могут быть экономическими и социальными, а по уровням управления – общегосударственными и региональными.

Расходуется средства внебюджетных фондов в соответствии с их назначением, текущей экономической ситуацией и содержанием реализуемых программ.

Внебюджетные фонды могут выступать участниками финансового рынка, инвестируя средства в ценные бумаги, так как время образования средств фонда не совпадает со временем их использования и доходы от инвестиций в ценные бумаги становятся значительным источником финансовых ресурсов фондов.

Право создавать внебюджетные фонды имеют федеральные, региональные и местные органы власти. На региональном уровне за счет местных источников формируются фонды развития территорий,

природоохранных мероприятий, социальной поддержки малоимущих слоев населения, валютные фонды.

**Государственный кредит.** Специфическую форму финансовых отношений образует государственный кредит. Это отношения, связанные с мобилизацией временно свободных средств предприятий, организаций и населения и их концентрацией в распоряжении органов государственной власти в целях финансирования их расходов.

Особенность этой формы государственных финансов состоит в том, что данные средства предоставляются государству займы на принципах возвратности, срочности и платности. Это роднит государственный кредит с банковским кредитом. Но отличительной чертой государственного кредита является то, что средства поступают не для производительного использования, а обычно на финансирование бюджетного дефицита. Источником погашения государственных займов и выплаты процентов служат средства бюджета.

Что касается экономической природы государственного кредита, то он является формой перераспределения стоимости общественного продукта и части национального богатства. В сферу государственно-кредитных отношений попадают обычно временно свободные денежные средства предприятий, организаций и населения.

Обязательства государства, связанные с удовлетворением нарастающих потребностей общества, всегда намного больше, чем его возможности, ограниченные бюджетными доходами, поэтому органы государственной власти стремятся привлечь временно свободные денежные средства предприятий, организаций и населения.

Финансирование бюджетного дефицита за счет государственного кредита, если оно используется в разумных пределах, является более предпочтительным, чем за счет денежной эмиссии.

Необходимость использования государственного кредита дополняется соответствующей возможностью в связи с образованием временно свободных денежных средств у граждан, предприятий и организаций.

Государственный кредит может быть внутренним и внешним. Развитие государственно-кредитных отношений ведет к тому, что образует *государственный долг*. Полный, или капитальный, государственный долг включает в себя всю сумму выпущенных и непогашенных долговых обязательств государства, в т. ч. и проценты, которые должны быть выплачены по этим обязательствам. Текущий

долг – это расходы на выплату процентов кредиторам по всем долговым обязательствам, плюс расходы на погашение тех обязательств, срок оплаты которых наступил. Величина государственного долга, динамика и темпы изменений отражают состояние экономики и финансов страны, эффективность экономической политики государства.

Будучи средством увеличения финансовых возможностей, государственный кредит может быть использован как важный фактор, определяющий решение социально-экономических задач. Одновременно государственный кредит является источником увеличения денежных доходов граждан как держателей ценных бумаг и вкладчиков сберегательного банка.

Международный государственный кредит служит для страны-получателя дополнительным источником расширения ее финансовых возможностей, позволяет упрочить ее финансовое положение и облегчить решение крупных социально-экономических проблем.

С другой стороны, необходимость погашения государственного долга требует увеличения поступлений в бюджет, что достигается во многих случаях за счет повышения налогов. Это препятствует возобновлению экономического роста. Погашение долговых обязательств и уплата процентов отвлекает существенную часть бюджетных средств от их производительного использования и еще больше сокращает возможности экономического подъема страны.

#### **§ 4. Финансовая политика государства на современном этапе развития экономики**

Успешное функционирование и развитие экономики любого государства во многом определяется возможностью реализации государственными и муниципальными органами власти возложенных на них функций по обеспечению экономической стабильности, обороноспособности государства, развитию социальной сферы, повышению уровня жизни населения. Осуществление указанных функций невозможно без формирования финансовой базы деятельности органов власти, регулирования финансовых отношений в обществе, создания финансового механизма их реализации в соответствии с целями экономического развития.

Изменение цели развития экономики обуславливает необходимость изменения финансовых отношений в ее отраслях, сферах деятельности, пересматриваются источники формирования финансовых ресурсов и формы их использования. В этих условиях государство вырабатывает соответствующую финансовую политику, представляющую собой совокупность целенаправленных мер государства в области управления финансами в целях определения наиболее эффективных, отвечающих современным условиям мероприятий для создания финансовой основы реализации экономической политики государства.

Субъектами финансовой политики являются органы законодательной (представительной) и исполнительной власти, которые определяют и утверждают основные направления развития финансовых отношений, разрабатывают конкретные пути их организации в интересах субъектов хозяйствования, населения и государства.

Объектом финансовой политики является совокупность финансовых отношений и финансовых ресурсов, образующих сферы и звенья финансовой системы государства.

Советские экономисты (И. В. Левчук, М. К. Шереметьев) определяли финансовую политику, прежде всего, как политику использования финансов в системе стоимостной, денежной формы реализации экономических законов товарного производства, концентрированного выражения через финансы системы денежных отношений в экономике. Финансовая политика трактовалась как искусство перераспределения через формирование и использование фондов финансовых ресурсов в интересах создания условий для увеличения натурального производства и денежной базы народного хозяйства.

#### **Задачи финансовой политики:**

- 1) обеспечение условий для формирования максимально возможных финансовых ресурсов;
- 2) установление рационального с точки зрения государства распределения и использования финансовых ресурсов;
- 3) организация регулирования и стимулирования экономических и социальных процессов финансовыми методами;
- 4) выработка финансового механизма и его развитие в соответствии с изменяющимися целями и задачами стратегии;
- 5) создание эффективной и максимально деловой системы управления финансами.

В процессе проведения финансовой политики особенно важно обеспечение ее взаимосвязи с другими составными частями экономической политики – кредитной, ценовой, денежной.

*Оценка результатов финансовой политики государства основывается на ее соответствии интересам общества и большинства его социальных групп, а также на достигнутых результатах, вытекающих из поставленных целей и задач. Важная составная часть финансовой политики – установление финансового механизма, при помощи которого происходит осуществление всей деятельности государства в области финансов.*

#### **Основные цели финансовой политики:**

1. Увеличение объема и повышение эффективности использования финансовых ресурсов. Последнее очень важно для проверки воздействия финансовой политики на экономику. Отказ от учета повышения эффективности и использования финансовых ресурсов при разработке и проведении финансовой политики может привести к распылению средств, сокращению источников удовлетворения постоянно растущих экономических и социальных потребностей общества.

2. Достижение более высокого уровня жизни населения на основе развития отраслей промышленности и сельского хозяйства. Социальная направленность финансовой стратегии проявляется не только в изыскании возможностей увеличения финансовых ресурсов, направляемых на повышение благосостояния народа, но и в новом подходе к главной цели экономической политики. Уровень жизни выступает теперь величиной, определяющей развитие производства, направление и структуру использования финансовых ресурсов.

Некоторые экономисты выделяют и другие цели проведения финансовой политики, такие как: снижение темпов инфляции (чему особенно много внимания уделяется в настоящее время, так как последняя сейчас представляет собой одно из тех зол, что наиболее угрожают благосостоянию граждан), сглаживание экономических циклов (в первую очередь понимается использование финансовой политики в качестве инструмента для борьбы со спадами). Однако легко заметить, что указанные цели являются по своей сути производными от задачи финансовой политики обеспечить высокое благосостояние всего населения.

Итак, исходя из вышесказанного, представляется возможным определить *финансовую политику* как государственное регулирование

финансовых ресурсов в целях повышения уровня жизни граждан.

**Реализацию финансовой политики можно разбить на три этапа:**

1) определение и постановка главных целей и конкретизация перспективных и ближайших задач, которые необходимо решить для достижения поставленных целей за определенный период жизни общества;

2) определение основных направлений использования финансовых ресурсов, а также разработка методов, средств и конкретных форм организации отношений, с помощью которых данные цели достигаются в кратчайшие сроки, а ближайшие и перспективные задачи решаются оптимальным образом;

3) подбор и расстановка кадров, способных решить поставленные задачи, организовать их выполнение и, собственно, осуществление практических действий, направленных на достижение намеченных целей.

Важной составной частью финансовой политики является установление финансового механизма.

В качестве важнейших направлений государственной финансовой политики выступают: бюджетная, налоговая, инвестиционная, социальная, таможенная политика.

**Бюджетную политику** государства в первую очередь необходимо рассматривать как совокупность мероприятий по осуществлению взаимодействия бюджетов разных уровней. Главной задачей в бюджетной политике было и остается укрепление государственных финансов, снижение бюджетного дефицита, создание благоприятных финансовых условий для развития отраслей народного хозяйства.

**Налоговая политика** представляет собой деятельность органов государственной власти и местного самоуправления по принудительному изъятию части доходов, получаемых экономическими субъектами и населением, в целях формирования доходной части соответствующих бюджетов.

**Инвестиционная политика** представляет собой комплекс мероприятий по созданию условий для привлечения отечественных и иностранных инвестиций, прежде всего в реальный сектор экономики. Главная задача этой политики заключается в создании условий для того, чтобы инвесторам было выгодно вкладывать финансовые средства в экономику России.

**Социальная финансовая политика** связана прежде всего с решением задач финансового обеспечения прав граждан России, установленных в Конституции РФ. В настоящее время социальная финансовая политика охватывает пенсионную политику, иммиграционную политику, политику финансовой помощи отдельным социальным группам населения и др.

**Тамозженная политика** представляет собой симбиоз налоговой и ценовой политик, ограничивая или расширяя доступ на внутренний рынок товаров и услуг и поощряя либо сдерживая экспорт товаров и услуг из страны.

**Финансовая политика предприятия** представляет собой целенаправленную деятельность финансовых менеджеров по достижению целей ведения бизнеса.

**Структурные элементы финансовой политики. Типы финансовой политики.** Содержание финансовой политики раскрывается в ее структурных элементах, к которым относятся:

- выработка научно обоснованной концепции развития финансов;
- определение основных направлений использования финансов на перспективу и текущий период;
- разработка конкретных путей реализации основных направлений использования финансов на перспективу.

Выработка научно обоснованной концепции развития финансов осуществляется в целях выявления объективной потребности в реализации намеченных мероприятий финансовой политики и обоснования изменения существующего механизма реализации финансовых отношений. **В современных условиях финансовая политика большинства государств основывается на различных концепциях государственного регулирования экономики.** В зависимости от стадии экономического цикла (экономический спад, депрессия (стагнация), оживление, экономический подъем), на которой находится экономика страны, субъекты власти используют сдерживающую или стимулирующую (стабилизационную) финансовую политику.

В условиях экономического спада и депрессии происходят сокращение товарооборота, снижение платежеспособного спроса населения, доходов субъектов хозяйствования, уменьшение инвестиционной активности инвесторов, увеличение уровня безработицы, рост уровня инфляции. На этих стадиях экономического цикла

государство использует стабилизационную финансовую политику, которая связана со стимулированием деловой активности субъектов хозяйствования путем снижения налогов и увеличения государственных расходов на поддержку стратегически и социально значимых отраслей экономики. В этих условиях государство мобилизует дополнительные финансовые ресурсы на финансовом рынке, поэтому политике в области управления долговыми обязательствами государства должно уделяться повышенное внимание.

На стадиях экономического оживления и подъема повышается деловая активность субъектов хозяйствования, растет реальный объем их доходов, увеличивается товарооборот, снижается социальная напряженность в обществе. В таких условиях государство имеет возможность увеличить размер мобилизуемых доходов, досрочно погашать имеющиеся долговые обязательства, проводить активную инвестиционную и инновационную политику. Финансовая политика в данных условиях имеет сдерживающий характер, что предполагает снижение государственных расходов на стадиях экономического оживления и подъема и усиление налогового бремени на стадии экономического подъема для предотвращения перегрева экономики и снижения темпов экономического роста.

***Для достижения стабильности экономического развития функционирование экономики может обеспечиваться на основе действия встроенных стабилизаторов,*** к которым относится автоматическое изменение налоговых поступлений и трансфертных платежей в зависимости от стадии экономического цикла. Если финансовая политика строится с учетом действия встроенных стабилизаторов, то при ее разработке особое внимание следует уделять составлению прогнозов экономического и социального развития государства, построению моделей развития налоговой и бюджетной систем, внутреннего финансового рынка в зависимости от стадии экономического цикла.

Определение основных направлений использования финансов на перспективу и текущий период базируется на целях и задачах экономической политики государства, выделении в составе экономики приоритетных отраслей, определении условий развития социальной сферы, на составе полномочий государственных и муниципальных органов власти в финансово-бюджетной сфере, оценке внутреннего и международного положения государства. Учет этих факторов

позволяет разработать финансовую политику, отвечающую условиям экономического развития государства.

Разработка конкретных путей реализации основных направлений использования финансов предполагает выработку путей решения поставленных целей и задач, которые будут способствовать реализации основных направлений финансовой политики на определенном отрезке времени. Так, если ее задачей является снижение объема государственного долга Российской Федерации, то должны быть определены возможные пути реализации этой задачи, среди которых можно назвать досрочное погашение имеющихся долговых обязательств, снижение объема заимствований на внутреннем и внешнем финансовых рынках, проведение переговоров с кредиторами о возможности списания части долга. Однако следует учитывать, что разработка механизма осуществления названных мероприятий по управлению государственным долгом Российской Федерации, его правовая регламентация относятся не к финансовой политике, а к ее реализации, соответственно, в финансовом механизме и нормах финансового права.

Финансовую политику можно классифицировать не только по содержательному признаку, но и по другим критериям:

– по территориальному критерию выделяют общегосударственную (федеральную), региональную и местную финансовую политику. Разработка финансовой политики на каждом уровне управления позволяет в дальнейшем обеспечить финансовую основу развития как государства в целом, так и каждого территориального и муниципального образования;

– по временному критерию финансовая политика делится на финансовую стратегию и финансовую тактику. Финансовая стратегия включает крупномасштабные цели и задачи финансовой политики, оказывающие влияние на развитие общества в целом, реализация которых всегда имеет долговременный характер. В настоящее время к финансовой стратегии относится, например, проведение пенсионной реформы, реформы образования и других отраслей социальной сферы. Финансовая тактика объединяет задачи и мероприятия финансовой политики, которые относятся к определенному этапу экономического развития и должны быть реализованы в конкретном финансовом периоде. Примером финансовой тактики является введение адресных социальных льгот и гарантий социально

незащищенным, малообеспеченным слоям населения. При этом финансовые мероприятия тактического характера должны проводиться в рамках финансовой стратегии и не могут противоречить ей во избежание возникновения отрицательных последствий их воздействия на функционирование финансовой системы и экономики в целом;

– в зависимости от объектов воздействия выделяют финансовую политику в сфере финансов субъектов хозяйствования и финансовую политику в сфере государственных и муниципальных финансов. В составе последней можно выделить бюджетную политику и политику в области государственного социального страхования.

Наиболее распространенной классификацией финансовой политики является выделение ее следующих типов:

- 1) классическая;
- 2) регулирующая;
- 3) планово-директивная.

До конца 20-х гг. прошлого столетия основным типом финансовой политики большинства стран был классический ее вариант. Такая финансовая политика основана на трудах классиков политэкономии А. Смита и Д. Рикардо. Главное ее направление – невмешательство государства в экономику, сохранение свободной конкуренции, использование рыночного механизма как главного регулятора хозяйственных процессов. Государство стремилось к уменьшению расходов бюджета, сводившихся в основном к расходам на военные цели, выплате процентов по государственному долгу и его погашению и управлению. Система налогов строилась в основном на косвенных и имущественных налогах, что позволяло создать необходимое поступление средств для обеспечения сбалансированного бюджета государства. Система управления финансовой деятельностью сосредоточивалась, как правило, в министерстве финансов.

Переход к регулирующей финансовой политике в западных странах осуществлялся в конце 20-х гг. прошлого столетия, когда обострился весь комплекс экономических, политических и социальных проблем большинства государств. В ее основу вначале была положена экономическая теория Дж. Кейнса и его последователей. Финансовая политика наряду с ее традиционными задачами стала преследовать цель использовать финансовый механизм для регулирования экономики и социальных отношений в целях обеспечения полной занятости населения. Основными инструментами

вмешательства в экономику становятся государственные расходы, главным механизмом регулирования – подоходный налог. Большое внимание уделяется системе государственного кредита, на основе которого проводится политика дефицитного финансирования. Вместо единого органа управления возникает несколько самостоятельных специализированных органов.

В 70-е гг. в основу финансовой политики была положена неоконсервативная стратегия, связанная с неоклассическим направлением экономической теории. Эта разновидность финансовой политики ограничивает вмешательство государства в экономику и социальную область. Регулирование экономики становится многоцелевым. Финансовый механизм в этих условиях исходит из необходимости сокращения объема перераспределения национального дохода через финансовую систему. Ставится задача сокращения налогов и уменьшения степени прогрессивности обложения.

Планово-директивная финансовая политика применяется в странах, использующих административно-командную систему управления экономикой. Цель финансовой политики в этих условиях – обеспечение максимальной концентрации финансовых ресурсов у государства для их последующего перераспределения в соответствии с основными направлениями государственного плана.

Основной задачей финансового механизма было создание инструментов, при помощи которых производится изъятие всех не используемых в соответствии с государственным планом финансовых ресурсов. Изъятие средств производилось у государственных предприятий, населения и органов местной власти.

Управление финансами осуществлялось из единого центра – министерства финансов, которое занималось всеми вопросами использования финансового механизма в народном хозяйстве.

### **Вопросы для самостоятельной работы**

1. Государственные финансы, их назначение и уровни. Состав государственных финансов.

2. Доходы государственных финансов. Основные принципы налогообложения.

3. Основные статьи расходов Российского государства.

4. Изменение налогов и расходов государства, его влияние на совокупный спрос и объемы производства.

5. Государственный долг, его влияние на экономику страны.
6. Фискальная политика государства, ее влияние на масштабы теневой экономики и экономической преступности.
7. Изменения в налоговой политике российского правительства, произошедшие в последние годы.
8. Изменение фискальной политики государства в зависимости от фаз экономического цикла.
9. Преимущество и недостатки фискальной политики в сравнении с денежно-кредитной политикой.
10. Позитивные и негативные стороны тесной связи финансовой политики государства с проблемами борьбы за власть.
11. Правительство предполагает увеличить госрасходы на 150 млрд руб. в экономике с неполной занятостью ресурсов. Предельная склонность к потреблению равна 0,75. Как такая политика правительства влияет на занятость и объемы производства? На какую величину изменится объем ВВП?

## **ГЛАВА 12. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

### **§ 1. Основные принципы построения модели государства с рыночной экономикой**

Государство – это основной институт социума, осуществляющий регулирование всех сфер общественной жизни, в т. ч. и экономики. Государственное воздействие на экономику имеет долгую историю и лишает смысла всякие споры на тему: должно ли государство являться регулятором экономических процессов? Проблема заключается не в этом, а в определении меры участия государства в экономике, нахождении оптимального соотношения рыночного, стихийного механизма саморегулирования и государственного планомерного воздействия на экономику с учетом конкретных условий той или иной страны. По этому вопросу мнения как экономистов, так и других специалистов в области общественных наук сильно различаются, что подтверждают непрекращающиеся теоретические дискуссии и разнонаправленные действия практиков.

Государство не управляет экономикой страны в такой же мере, как менеджеры управляют корпорацией или предприниматель – своей частной фирмой. Национальная экономика – не то же, что крупная корпорация и тем более мелкая фирма. Государство в принципе не может управлять экономическими процессами в полном объеме, так как оно не в состоянии полностью контролировать их и не имеет полной информации, необходимой для организации управления. Какие-то части национальной экономики регулируются государством в большей степени, какие-то в меньшей, а некоторые вообще не регулируются. Существуют объективные пределы возможностей государства в регулировании экономики и не следует выходить за эти пределы.

Исторический опыт нашей страны и других государств подтверждает неэффективность тотального регулирования экономики государством. Однако результаты перехода России к рыночной экономике наглядно показали, что если государственное воздействие на народное хозяйство резко ослабевает или носит непродуманный, несогласованный характер, то это приводит к экономическому спаду

и снижению благосостояния большинства населения, поэтому в самом начале рассуждений о роли государства в рыночной экономике необходимо подчеркнуть, что эта роль может быть как позитивной, так и негативной, все зависит от того, какое это государство и какую экономическую политику оно осуществляет.

Чтобы лучше разобраться в значении государства в экономике, нужно определить, что будет пониматься под государством и законом. Во-первых, государство – это не Богом посланная власть, которая в состоянии создать такие законы или проводить такую политику, которые помогут решить все экономические проблемы. Представление о государстве как «реальности нравственной идеи» (В. Гегель) и «самом замечательном нравственном институте воспитания рода человеческого» (А. Шмоллер) слишком идеализирует его истинную сущность<sup>1</sup>.

Как подчеркивают многие современные экономисты, в первую очередь П. Хейне и Д. Бьюкенен, ни исполнительная, ни законодательная, ни судебная власть, ни «свободная» пресса и другие средства массовой информации, которые некоторые публицисты называют четвертой властью в силу способности манипулировать сознанием людей, на самом деле *не являются* идеальными органами власти, единственная и исключительная цель которых – улучшение благосостояния населения<sup>2</sup>. Органы власти (государство) – это совокупность людей, которыми движут мотивы и стимулы, очень похожие на мотивы большинства так называемых «простых» людей. В реальной жизни, причем независимо от того, прошлое это время или настоящее, государственным людьми (депутатами законодательных органов всех уровней, чиновниками исполнительной власти, работниками судебных органов) становятся люди, заинтересованные в процветании страны примерно в такой же степени, что и их избиратели и налогоплательщики, которые финансируют государство. По этому поводу П. Хейне пишет: «Как бы возвышенны, благородны и бескорыстны ни были официальные цели государственного учреждения, его повседневная деятельность определяется решениями, которые принимаются простыми смертными под влия-

---

<sup>1</sup> См.: Гордиенко В. В., Крючков С. В. Базовые принципы построения модели государства с рыночной экономикой // Вестник Волгоградской академии МВД России. 2013. Вып. 3 (26). С. 150–153.

<sup>2</sup> Там же.

нием стимулов, очень схожих с теми, которые действуют в частном секторе»<sup>1</sup>. Поэтому не следует преувеличивать различие между государством и рыночной экономической системой, между государственным и частным сектором экономики, важнее выявить те стимулы, которые в действительности влияют на поведение государственных структур, и решения, которые они принимают. Для этого необходимо построить некую теоретическую модель государства.

В качестве базовой можно принять модель формирования государства и государственной экономической политики, опираясь на три тесно связанных методологических принципа, предложенных Д. Бьюкененом: принцип методологического индивидуализма, принцип «человека экономического», принцип политики как обмена<sup>2</sup>.

Принцип методологического индивидуализма заключается в том, что государство создается на основе частных интересов и целей, поэтому методы анализа рыночного поведения можно применить к исследованию государства.

Принцип «человека экономического» можно свести к тому, что и при принятии политических, государственных решений человек исходит из сопоставления дополнительных выгод и дополнительных издержек, т. е. действует рационально. Здесь, чтобы не возникло недоумений, следует заметить, что дополнительные выгоды и дополнительные издержки понимаются в широком смысле, т. е. не сводятся только к материальным выгодам и убыткам. Дополнительные выгоды политика – это также рост престижа и славы, расширение сферы власти, возможность остаться в истории и доброй памяти народа; дополнительные затраты – потеря связи с друзьями и сокращение свободного времени, невозможность позволить себе некоторые жизненные удовольствия, доступные простым людям. Данный список предельных выгод и предельных затрат не является исчерпывающим и может быть расширен.

Принцип политики как обмена состоит в том, что политика есть «сложная система обмена между индивидами, в которой последние коллективно (объединяясь в партии, профсоюзы, движения, избирательные блоки и т. д.) стремятся к достижению своих частных целей,

---

<sup>1</sup> Хейне П. Экономический образ мышления. М.: Новости, 1997. С. 704.

<sup>2</sup> См.: Гордиенко В. В., Крючков С. В. Базовые принципы построения модели государства с рыночной экономикой // Вестник Волгоградской академии МВД России. 2013. Вып. 3 (26). С. 150–153.

так как не могут реализовать их путем обычного рыночного обмена. Здесь нет других интересов, кроме индивидуальных. На рынке люди меняют яблоки на апельсины, а в политике – соглашаются платить налоги в обмен на необходимые всем и каждому блага: от местной пожарной охраны до суда»<sup>1</sup>.

На первый взгляд, может показаться, что данные правила построения модели государства в корне противоречат самой идее государства как организации, направленной на решение общественных задач. Однако на самом деле это противоречие разрешимо. Во-первых, стремление к достижению личных выгод само по себе не означает игнорирования общественных интересов; во-вторых, если рассматривать общественные цели и выгоды как согласованные индивидуальные, то это противоречие снимается, если общество создает механизм согласования индивидуальных целей и выгод. Индивидуальная цель совпадает с общественной в случае соблюдения правила единогласия при принятии общего (общественного) решения о выборе цели. Если общее решение принимается, когда каждый участник принятия решения соизмерил свои предельные выгоды и предельные затраты и пришел к выводу, что достижение общественной цели обеспечивает превышение первых над вторыми, тогда достижение такой цели взаимовыгодно для всех участников общественного (политического) процесса. Такая цель будет достигнута, при этом сроки достижения определяются масштабами поставленных целей и выгод, наличием требуемых ресурсов и других факторов.

Нужно подчеркнуть принципиальную важность для организации политической и экономической жизни государства теории и философии партнерства, которое может осуществляться только на основе идеологии взаимной выгоды. Партнерство является «мостиком», соединяющим индивидуализм с общественными интересами. Данная идеология всегда присутствовала в человеческих отношениях, но именно с развитием свободной, рыночной, экономики она получает возможность реализоваться во всех сферах социальной жизни, в т. ч. и в процессе образования государства. В высокоразвитых странах мира государство образуется в результате политического взаимодействия на рыночной основе, в этом взаимодействии

---

<sup>1</sup> Бьюкенен Д. Конституция экономической политики. Сочинения. М.: Таурус Альфа, 1997. Т. 1. С. 23.

присутствуют как элементы жесткой борьбы за власть, так и элементы партнерства. Идеология противостояния, перманентной борьбы (межличностной, межгрупповой, межклассовой, межгосударственной), которая на протяжении веков была основной и сводилась к решению вопроса «кто–кого?» (физически уничтожает, подчиняет себе, эксплуатирует, обманывает, вытесняет с рынков и т. д.), все в большей степени дополняется идеологией партнерства, основой которой является решение вопроса «кто–кому?» (оказывает экономические и политические услуги, продает товары и ресурсы, помогает решать возникшие проблемы). Поэтому модель государства, построенная на основе теории классовой и иной борьбы, не соответствует реальной сути современного государства, потому что такая теория по своей логике неизбежно приводит к выводу, что государство является инструментом власти одного класса или блока классовых сил над остальным обществом. В этом случае основным способом государственного воздействия на значительную часть общества будет принуждение его к совместной деятельности в жестких формах, с применением насилия. Но если основной формой государственного воздействия являются жесткие формы принуждения, то такое государство нельзя признать соответствующим современным потребностям общества. Кроме того, следует заметить, что с экономической точки зрения жесткие формы принуждения связаны с высокими альтернативными издержками, т. е. государство достигает результатов с большими затратами и является экономически неэффективным. Как сама борьба за власть, так и способы ее реализации по мере развития человека приобретают все более культурные формы. Однако и культурные формы борьбы и принуждения сегодня в наиболее цивилизованных странах вытесняются партнерскими отношениями на договорной основе.

Даже в странах с развитой демократией, партнерской политической системой государство вынуждено использовать принуждение к выполнению принятых им законов. Это происходит и потому, что не все законы в полной степени отражают интересы общества, остается нерешенной проблема процедуры принятия законов, часто бюрократический аппарат искажает суть принятых законов. В случае массового, систематического нарушения закона демократическое государство модифицирует закон. Любой нормальный человек будет добровольно взаимодействовать с государством и выполнять

требования закона, который учитывает его интересы, принят с его участием. В этом случае элементы принуждения если и понадобятся, то в минимальной степени.

Сложно согласиться с широко распространенной точкой зрения, что русскому человеку вообще трудно подчиниться закону в силу его «природы», что он подчиняется закону из-за страха быть наказанным, а если нет страха, он не соблюдает закон. Дело не в «природе» русского человека, а в сути власти и законов, которые были и есть в России.

Итак, государство – это результат взаимодействия людей в процессе политического обмена, который строится на договорной, контрактной основе. Политический обмен означает стремление к взаимной выгоде даже при наличии в нем элементов борьбы.

Модель государства, построенная на рыночной основе, представляется вполне приемлемой еще и потому, что соответствует системному подходу к анализу общественного устройства. Этот подход предполагает, что все элементы общества должны быть взаимосвязаны и взаимосогласованы. Речь идет о взаимосвязи экономического, государственного и общественного порядков. Ордолиберализм предлагает несколько принципов организации социального рыночного хозяйства, главным из которых является органическое единство рынка и государства.

Такой подход к современной модели перекликается с марксистским положением о соответствии производственных, политических и правовых отношений, соответствии базиса и надстройки. Трудно представить стабильное общество, в котором бы экономические и политические процессы проходили на основе разных фундаментальных принципов.

Переход России к рыночной экономике по закону соответствия экономического базиса и политической надстройки должен сопровождаться созданием демократического правового государства.

## **§ 2. Создание государством институтов, регулирующих рыночные отношения**

Вследствие того что экономические отношения в основном строятся на договорной, контрактной основе, большая часть современного государства формируется на той же основе. Модель государства

«общественного договора», или контрактного государства, как и любая другая модель, упрощает реальное государственное устройство и не может в полной мере объяснить все его нюансы и тонкости механизма принятия государственных решений, но как аналитический инструмент она вполне может быть использована. Рыночные, контрактные отношения, как экономические, так и политические, осуществляются и регулируются с помощью определенных институтов.

Под институтами подразумеваются формальные и неформальные нормы и правила поведения, позволяющие индивидам координировать свои действия, разработанные людьми ограничения, которые структурируют их деятельность. Институты – это также организации, регулирующие рыночные отношения.

Контракт есть спецификация подлежащих обмену прав собственности путем юридического оформления отношений договаривающихся сторон. В политике и экономике происходит обмен правами собственности, различие заключается в том, что в экономике идет обмен прав на экономические блага и ресурсы, а в политике – обмен прав на властные полномочия. В зависимости от редкости обмениваемых ресурсов, степени неопределенности сделки, регулярности деловых контактов различают классический, неоклассический и отношенческий контракты.

Классический контракт – это двусторонний контракт, основанный на существующих юридических правилах, четко фиксирующий условия сделки и предполагающий санкции в случае невыполнения этих условий. Классический контракт предполагает, что отношения сторон четко определены и прекращаются после выполнения условий сделки. При составлении такого контракта его участники должны учесть все возможные ситуации, связанные с его заключением, т. е. постараться свести будущие события к настоящему времени. Никаких устных договоренностей, не зафиксированных в тексте договора, он не признает. Организовать политический обмен в форме классического контракта довольно сложно. Трудно оформить политический обмен голосов избирателей на выполнение обещаний избранного на государственный пост политика в виде классического контракта, но некоторые элементы политического контракта можно обнаружить, например, в договорной системе княжения, существовавшей в Древнем Новгороде. Там с приглашаемым на определенный

срок князем заключался договор, невыполнение которого могло повлечь за собой его изгнание.

Неоклассический контракт – это долгосрочный контракт в условиях неопределенности, когда невозможно заранее предвидеть все последствия заключаемой сделки. Он ближе к договору о принципах сотрудничества, чем строгому юридическому документу, предусматривающему все без исключения ситуации, которые могут появиться в будущем. Обычно для решения возникающих споров стороны обращаются в арбитраж, который определяет, насколько точно данный контракт выполняется. Конституцию можно рассматривать как результат неоклассического политического контракта между обществом и государством. Когда возникают споры по поводу толкования тех или иных статей конституции, граждане и политические партии обращаются в конституционный суд, который выполняет роль арбитра.

Отношенческий (имплицитный) контракт – долгосрочный взаимовыгодный контракт, в котором неформальные условия имеют перевес над формальными. Выполнение такого контракта гарантируется в основном взаимной заинтересованностью участвующих сторон. Для его осуществления требуется планомерный порядок организации экономики, предполагающий иерархическую систему управления.

Договорная (контрактная) теория государства предполагает, что государственные институты образуются на основе политического обмена, но обменные отношения только в условиях рынка совершенной конкуренции позволяют их участникам получать одинаковую обоюдную выгоду. Во всех других ситуациях, а именно из них складывается реальная экономическая и политическая жизнь, какая-то одна сторона этих отношений имеет преимущество по сравнению с другой и получает большую выгоду.

Политический рынок не является рынком совершенной конкуренции, поэтому государство как субъект этого рынка и как его результат приносит разную степень выгоды его участникам. Но если бы создание государства не было выгодно договаривающимся на политическом рынке сторонам, то оно и не было бы создано, если исходить из логики договорной модели государства. Следовательно, государство, созданное на основе общественного договора, по сути своего происхождения должно быть выгодно всем участникам его создания, но именно участникам договора о его создании, а не абсолютно всему населению.

Поэтому чем большая часть граждан страны участвует, в той или иной форме, в создании государственных институтов, тем в большей степени эти институты будут отвечать их интересам.

*Государство с помощью своих институтов осуществляет регулирование экономики, создает правовую систему, которая в рыночной экономике выполняет следующую задачу: защищает субъектов рынка и наказывает виновных за нарушение правовых норм.*

Роль права состоит в том, что оно придает экономической деятельности следующие свойства:

- общеобязательность;
- точность и формальную определенность;
- системность в процессе воздействия на человеческую деятельность;
- упорядоченность и стабильность.

Именно такие свойства позволяют обеспечить правовое регулирование всей системы рыночных отношений. Главная задача государства в правовом регулировании состоит в том, чтобы определить права собственности, т. е. определить, что кому позволено.

Как пишет Д. Бьюкенен, «большинство проблем социальных взаимоотношений (и в этом нет никаких сомнений) возникает в тех ситуациях, где отдельные личности и группы имеют взаимопротиворечащие права»<sup>1</sup>. Поэтому без определения границ прав делать что-то или запрещать другим делать что-то человек вряд ли мог работать во взаимодействии с другими людьми. «Обладая определенным набором прав, зная о них и примерно зная о правах других, индивид находится в положении, когда он может инициировать заключение соглашения с другими индивидами, вести с ними обмен или, говоря обобщенно, вести себя как свободный человек в сообществе людей. Если человек живет в обществе, его „права“ определяют, что, где и в какое время он может предпринять, делиться или не делиться этими „правами“ с другими людьми»<sup>2</sup>. Например, индивид А в рыночной экономике может достичь соглашения с индивидом Б об обмене своего труда на определенное вознаграждение в натуральной или денежной форме. Но чтобы выполнить свою часть соглашения, индивид Б должен обладать правом на натуральный

---

<sup>1</sup> Бьюкенен Д. М. Конституция экономической политики. Сочинения. М.: Таурис Альфа. 1997. Т. 1. С. 223.

<sup>2</sup> Там же. С. 224.

продукт или деньги, которые включали бы в себя его права передать продукт или деньги индивиду А. Этот пример показывает, что разные люди обладают разными правами и обмен правами происходит по причине различия людей в количестве и качестве благ, которыми они располагают, в силу различия их вкусов и предпочтений, физического и интеллектуального потенциала. Если же права собственности не определены и не специфицированы, то рыночный обмен либо вообще невозможен, либо связан с большими затруднениями.

Современное государство в идеале должно таким образом регулировать права собственности, правила обмена и конкуренции, т. е. создавать такую правовую систему, в рамках которой каждый человек мог бы реализовать свои способности и обеспечить себя и свою семью необходимым количеством благ, а наиболее активные и предприимчивые – получить более высокое вознаграждение. Наличие определенной структуры прав предполагает, что государство, выполняя свою задачу по их соблюдению, одинаково относится ко всем физическим и юридическим лицам при осуществлении своих контрольных функций. Первое и минимальное требование, которое обязано выполнить государство, – обеспечить равенство граждан перед законом. Норма равного отношения государства ко всем членам общества, с точки зрения выполнения законов, которые они же сами приняли, является фундаментальным принципом общественного устройства, основанного на индивидуализме и рыночной экономике. Невыполнение этой нормы со стороны государства разрушает устои современного общества, потому что ставит его членов в неравное положение: одни получают преимущество, другие остаются в проигрыше.

Закон – это, если использовать экономическую терминологию, обязательный и одинаковый для всех налог, связанный с ограничением свободы человека. Ограничение своей свободы – это те издержки, которые нужно нести, чтобы общественный договор, связанный с принятием закона, был заключен и выполнялся. В то же время в соответствии с принципом рациональности некоторые индивиды постараются уменьшить для себя издержки, связанные с выполнением закона, но при этом будут требовать от остальных следования закону. У многих людей появится желание нарушить тот или иной закон, если это делают другие и государство их не наказывает. Причем те, кто соблюдает закон, создадут положительный внешний эффект, которым будут пользоваться не соблюдающие закон. Например, соблюдающие закон

о налогах, платящие их в полном объеме, создадут положительный внешний эффект для тех, кто их не платит, и тем самым обеспечат прирост их дополнительной выгоды.

Государство же должно стремиться к положению, при котором предельные издержки превышали бы предельные выгоды, полученные в результате невыполнения закона, т. е. требовать неукоснительного соблюдения закона и применять санкции к его нарушителям. Поэтому современную экономику, хоть и с большой долей условности, можно представить в виде формулы: «рыночное хозяйство + закон + правоохранительная система».

Закон, с одной стороны, ограничивает свободу человека, с другой – позволяет ему действовать в атмосфере стабильности и предсказуемости, защищает его права, поэтому закон можно рассматривать как общественное благо. Некоторые экономисты, прежде всего Д. Бьюкенен и Г. Таллок, характеризуют правовую систему как своеобразный общественный капитал<sup>1</sup>. Характеристика закона как капитального блага получила всестороннее обоснование в работе Д. Бьюкенена: «Границы свободы»: система законов, формализованы ли они на практике или нет, представляет из себя общественный капитал, отдача от которого повышается с течением времени<sup>2</sup>. В отличие от физического и денежного капиталов, отдача от которых может быть получена относительно быстро и падает с течением времени, выгоды от правовой системы, особенно обновленной, очевидно не сразу и с течением времени возрастают за счет увеличения стабильности межиндивидуальных, межгрупповых, межрегиональных и других видов общественных отношений. Расшатывание правовой системы, «размывание» и разрушение правовых устоев приведет к тому, что данный вид общественного капитала будет потерян.

Если правовую систему рассматривать как общественное благо и общественный капитал, то при ее анализе с определенной долей условности можно использовать универсальные экономические законы

---

<sup>1</sup> См.: Гордиенко В. В., Крючков С. В. Базовые принципы построения модели государства с рыночной экономикой // Вестник Волгоградской академии МВД России. 2013. Вып. 3 (26). С. 150–153.

<sup>2</sup> См.: Бьюкенен Д. М. Конституция экономической политики. Сочинения. М.: Таурус Альфа. 1997. Т. 1.

убывающей предельной производительности ресурсов. Это означает, что по мере увеличения «количества закона» отдача от его увеличения уменьшается, если закон анализировать как капитальное благо; предельная же полезность дополнительного «количества закона» меньше предыдущей.

Принятие тех или иных законов требует согласования интересов и позиций разных индивидов, социальных групп. Причем по одним законам это согласование достигается легче, по другим – труднее. Каждый понимает необходимость правил дорожного движения и принятия соответствующего закона, устанавливающего ответственность водителей и пешеходов. Но, например, правило, запрещающее ездить в городском транспорте с собаками, уже не вызовет всеобщего одобрения. Особенно трудно согласование законов происходит в условиях большого расхождения идеологических пристрастий, мировоззренческих позиций, что характерно для современной России. В этом случае применяются разнообразные способы взаимного приспособления в процессе принятия тех или иных законов. В повседневной законодательной деятельности депутаты используют такую форму взаимного приспособления, как «торговля голосами» (логроллинг). Например, при обсуждении закона о бюджете логроллинг используется сторонниками разных бюджетных проектов. Так, одна из партий, представленных в парламенте, предлагает увеличить расходы на правоохранительные органы, но не получает достаточной поддержки, обеспечивающей принятие бюджета с ее предложениями. Тогда она «покупает» эту поддержку за свое обязательство поддержать предложение какой-то другой партии, связанное с перераспределением бюджетных сфер между промышленностью и народным образованием в пользу последнего. Иногда с помощью логроллинга удается добиться более эффективного распределения ресурсов и принять эффективные законы. Однако не исключен и прямо противоположный эффект.

Несмотря на колоссальные трудности, связанные с принятием законов, обеспечивающих правовое регулирование всей системы рыночных отношений, в России принят ряд законов, которые создают правовую базу рыночной экономики. В первую очередь, это Гражданский кодекс Российской Федерации, который выполняет роль кодекса цивилизованного рынка. ГК РФ отражает и законодательно закрепляет

коренную основу рынка – экономическую свободу его субъектов – и выражает основные требования такой свободы:

- равенство участников регулируемых им отношений;
- неприкосновенность собственности;
- недопустимость произвольного вмешательства кого-либо в частные дела;
- необходимость беспрепятственного осуществления гражданских прав;
- обеспечение восстановления нарушенных прав, их судебная защита (п. 1 ст. 1 ГК РФ).

В пункте 2 ст. 1 ГК РФ записано: «Граждане (физические лица) и юридические лица приобретают и осуществляют свои гражданские права своей волей и в своем интересе. Они свободны в установлении своих прав и обязанностей на основе договора и в определении любых не противоречащих законодательству условий договора».

ГК РФ и другие юридические законы упорядочивают рыночные отношения, обеспечивают нормативно-законодательное регулирование рыночных связей, т. е. являются правовыми институтами, созданными государством.

Государство также создает систему институтов (организаций), которые контролируют выполнение принятых им законов, регламентирующих рыночные экономические отношения; к ним относятся:

- учреждения по санитарному, экономическому и эпидемиологическому контролю;
- налоговая система;
- органы финансово-кредитной политики государства;
- правоохранные органы, направленные на борьбу с экономическими преступлениями;
- антимонопольный комитет;
- министерство труда и другие министерства и ведомства.

Одной из главных задач государственных институтов, регулирующих рыночную экономику, является снижение уровня транзакционных издержек. Транзакционные издержки – это издержки в сфере обмена, связанные с передачей прав собственности. Транзакционные издержки возникают до процесса обмена, в процессе обмена и после него. Углубление разделения труда и развитие специализации способствует росту транзакционных издержек, их величина и виды зависят

также от соотношения различных форм собственности, сосуществующих в обществе. Но величина транзакционных издержек является также показателем несовершенства рыночного механизма. Обычно выделяют пять основных форм транзакционных издержек:

- а) издержки поиска информации;
- б) издержки ведения переговоров и заключения контрактов;
- в) издержки измерения;
- г) издержки спецификации и защиты прав собственности;
- д) издержки оппортунистического поведения.

Информация представляет собой необходимую основу рационального хозяйственного поведения. Издержки поиска информации связаны с ее асимметричным распределением на рынке: на поиск потенциальных покупателей или продавцов приходится тратить время и деньги. В рыночной экономике фирмы и домохозяйства самостоятельно добывают нужную им информацию, сами создают организации, помогающие им снизить издержки поиска информации.

Роль же государства заключается, во-первых, в том, чтобы помочь рынку в создании таких организаций (бирж, оптовых рынков, частных экономических издательств и т. д.). Во-вторых, государственные органы непосредственно выступают как организаторы и распространители информации. Они создают единую статистическую систему в стране, разрабатывают научные прогнозы, издают информационные материалы. Государственные институты определяют ряд важнейших информационных показателей: уровень налогов и таможенных пошлин; тарифы на коммунальные услуги, железнодорожные перевозки, электроэнергию; учетную ставку; и т. д. Сведения об изменении этих показателей своевременно доводят до пользователей. Таким образом, государственные институты снижают транзакционные издержки поиска информации.

Издержки ведения переговоров и заключения контрактов также повышают общий уровень транзакционных издержек. Государство должно действовать в направлении снижения этого вида издержек путем создания соответствующей инфраструктуры (средств связи, транспортных коммуникаций и т. д.), упрощения процедуры оформления контрактов и их государственной регистрации. Вмешательство государства в контрактные отношения может и увеличивать величину транзакционных издержек заключения контрактов, но сокращать за счет этого транзакционные издержки, связанные с оппортунистическим поведением их участников.

Определенную часть трансакционных издержек составляют издержки измерения, которые связаны с прямыми затратами на измерительную технику, процессами измерения, а также с умышленными и неумышленными ошибками, которые возникают в этих процессах. Государственные организации обеспечивают контроль за измерительной техникой (например, за весами на базарах и в магазинах), проводят стандартизацию выпускаемой продукции, ведут научно-исследовательские работы в области измерительной техники и тем самым снижают трансакционные издержки.

Как показывает практика, особенно велики издержки спецификации и защиты прав собственности. В обществе, где отсутствует надежная правовая защита участников рыночных отношений, систематически нарушаются их права. Затраты времени и средств, необходимые для их восстановления, могут быть уменьшены с помощью государства.

Оппортунистическим называется поведение индивида, уклоняющегося от условий соблюдения контракта в целях получения прибыли за счет партнера. Оппортунистическое поведение – довольно распространенное явление в рыночной экономике, поэтому как государство, так и сами субъекты рыночных отношений создают институты, снижающие издержки такого поведения.

Величина трансакционных издержек является не только показателем степени несовершенства рынков, но и количественным выражением издержек отсутствия соответствующих институтов. Например, отсутствие института арбитража ведет к издержкам неисполнения контрактов или требует от контрагентов дополнительных расходов на страхование и гарантии. Рост трансакционных издержек формирует общественный спрос на институты. Чем выше трансакционные издержки, тем выше спрос на институциональное регулирование, и наоборот.

Общественное предложение институтов может быть выражено через издержки по их созданию и функционированию. Издержки по созданию и обеспечению деятельности институтов могут быть определены как издержки коллективного действия.

Процесс институализации экономики позволяет снизить уровень трансакционных издержек, но повышает издержки коллективного действия по созданию и обеспечению деятельности институтов. При этом общие издержки функционирования экономической системы, определяемые как сумма трансакционных издержек и издержек

коллективного действия по созданию институтов, должны уменьшаться.

В процессе институализации участвуют как государство, так и частный сектор экономики. Поэтому одна из главных проблем рыночной экономики – это оптимальное соотношение государственных и негосударственных институтов, регулирующих ее. Например, рынок рабочей силы. Ее купля-продажа связана с транзакционными издержками. Чтобы их снизить, создают биржи труда. Но кто непосредственно должен их создавать (строить, обеспечить их работу) – государство или профсоюзы и работодатели? Ответ на этот вопрос не может быть однозначным и очевидным.

### **§ 3. Недостатки или провалы рынка и их исправление государством**

Из-за высокого уровня транзакционных издержек рыночные механизмы не идеальный способ регулирования экономики, т. е. здесь имеют место ситуации провалов (фиаско) рынка. Провалы рынка – это проявление неэффективности рыночного механизма, случаи, когда рынок оказывается не в состоянии обеспечить эффективное распределение и использование ресурсов.

Экономисты выделяют четыре типа неэффективных ситуаций, связанных с фиаско рынка:

- производство общественных благ;
- внешние эффекты;
- несовершенная информация;
- монополия.

Во всех случаях необходимо вмешательство государства: оно пытается решить эти проблемы, осуществляя производство общественных благ, ограничивая выпуск товаров с отрицательными внешними эффектами и поощряя выпуск товаров с положительными внешними эффектами, проводя антимонопольную политику и социальное страхование.

Общественных товаров и услуг достаточно много. К ним относятся: товары и услуги оборонного назначения (армия), услуги правоохранительных органов, услуги пожарных, освещение улиц, строительство дорог, создание и содержание парков культуры и отдыха, а также другие аналогичные услуги.

Рынок не производит эти товары и услуги в оптимальном количестве, так как люди, заинтересованные в получении данных благ, не всегда готовы заплатить за них.

Как пишет П. Хейне, «если бы все улицы и дороги принадлежали и эксплуатировались людьми, которым приходится полностью опираться на деньги клиентов для получения выручки, то транзакционные издержки достигли бы астрономических величин»<sup>1</sup>.

Заинтересованность в общественных благах совместима с уклонением от участия в коллективных действиях, необходимых для их получения. Возникает так называемая проблема «безбилетника». Если положиться на добровольное участие в производстве общественных благ, то возможно, что многие предпочтут быть «безбилетниками» и благо будет производиться либо в недостаточном количестве, либо не будет производиться вообще. Тогда следует возложить бремя поставки этого блага на государство, которое, располагая силой принуждения, заставит всех расплатиться за него, платя налоги. Хотя и государству сделать это не всегда удается.

В экономической теории используются понятия «чисто общественное благо» и «чисто частное благо».

Чисто общественное благо – это такое благо, которое потребляется всеми гражданами независимо от того, платят люди за него или нет. Чисто общественное благо имеет два свойства: неизбирательность и неисключаемость в потреблении. Такими свойствами обладает, например, национальная оборона.

Свойство неизбирательности в потреблении означает, что потребление чисто общественного блага одним человеком не уменьшает его доступности для других.

Свойство неисключаемости в потреблении означает, что ни один человек не может быть не допущен к потреблению блага, даже если он отказывается за него платить.

Чисто частное благо – это такое благо, каждая единица которого может быть продана за отдельную плату. В отличие от частного блага чисто общественное благо не может быть разделено на единицы потребления и продано по частям.

Следующей проблемой, с которой не может справиться рынок, являются внешние эффекты или экстерналии. Внешние эффекты –

---

<sup>1</sup> Хейне П. Экономический образ мышления. М.: Новости, 1991. С. 454.

это издержки или выгоды от рыночных сделок, не получившие отражения в ценах. Они называются «внешними», так как касаются не только участвующих в данной операции экономических агентов, но и третьих лиц, т. е. лиц, непосредственно не участвующих в рыночном обмене. Возникают они в результате как производства, так и потребления товаров и услуг.

Внешние эффекты делятся на отрицательные и положительные. Отрицательные связаны с издержками, положительные – с выгодами для третьих лиц. Внешние эффекты показывают разность между общественными издержками (выгодами) и частными издержками (выгодами).

В виде формулы это можно записать следующим образом:

$$MEC = MSC - MPC,$$

где MEC – предельные внешние издержки;  
MSC – предельные общественные издержки;  
MPC – предельные частные издержки.

Отрицательный внешний эффект возникает в случае, если деятельность одного экономического агента вызывает издержки у других. Например, металлургический комбинат загрязняет воздух вредными выбросами. Пусть объем вредных выбросов пропорционален объему производства. Это означает, что по мере роста производства растет и объем загрязнения воздуха, т. е. растут предельные внешние издержки. Но они не включаются в издержки производства, в результате цена металла ниже, чем она должна быть, а объемы производства выше. Таким образом, при наличии отрицательного внешнего эффекта экономическое благо продается и покупается в большем по сравнению с эффективным объеме, т. е. имеет место перепроизводство товаров и услуг.

Положительный внешний эффект возникает в случае, если деятельность одного экономического агента приносит выгоды другим. В виде формулы это можно записать следующим образом:

$$MEB = MSB - MPB,$$

где MEB – предельные внешние выгоды;  
MSB – предельные общественные выгоды;  
MPB – предельные частные выгоды.

Эта формула показывает, что предельные общественные выгоды больше предельных частных выгод. Но в условиях рыночного хозяйства экономические агенты сравнивают не MSB и MPC, а MPB и MPC. Поэтому при наличии положительного внешнего эффекта экономическое благо продается и покупается в меньшем по сравнению с эффективным объеме. Имеет место недопроизводство экономических благ с положительными внешними эффектами.

Для того чтобы решить проблему внешних эффектов, необходимо трансформировать внешние эффекты во внутренние. По мнению А. С. Пигу, это можно сделать с помощью корректирующих налогов и корректирующих субсидий<sup>1</sup>.

Корректирующий налог – это налог на выпуск экономических благ с отрицательными внешними эффектами, который повышает предельные частные издержки до уровня предельных общественных.

Корректирующая субсидия – это субсидия производителям или потребителям экономических благ с положительными внешними эффектами, которая позволяет приблизить предельные частные выгоды к предельным общественным.

Однако государство с помощью корректирующих субсидий и налогов не во всех случаях может решить проблему внешних эффектов, так как ему трудно вычислить предельные издержки и выгоды, определить истинные размеры внешних эффектов.

Так, Р. Коуз связывает решение проблемы внешних эффектов с четким определением прав собственности<sup>2</sup>. Если права собственности всех сторон тщательно определены, то, с точки зрения Р. Коуза, рыночный механизм сам решит проблему без использования налогов и субсидий. Но в той или иной форме участие государства в решение данной проблемы необходимо.

Фиаско рынка связано также с наличием неполноты информации. Имеются в виду ситуации, когда потребности в отдельных видах услуг не могут быть удовлетворены, потому что потенциальным производителям пришлось бы действовать в условиях чрезмерно высокого риска. Например, страхование банковских вкладов частные фирмы обычно не ведут, этим должно заниматься государство.

---

<sup>1</sup> См.: Пигу А. С. Экономическая теория благосостояния. В 2 т. М.: Прогресс, 1985.

<sup>2</sup> См.: Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело ЛТД, 1993. 192 с.

Рынки некоторых товаров и услуг характеризуются существенной «информационной асимметрией», т. е. неравномерным распределением информации, необходимой для принятия решения о покупках и продажах. «Классические примеры информационной асимметрии дает сфера здравоохранения, хотя этот феномен характерен и для многих других областей. Пациент (больной) в большинстве случаев не в состоянии самостоятельно поставить диагноз, выбрать методы лечения и даже оценить, насколько рационально оно ведется»<sup>1</sup>.

Там, где информационная асимметрия приводит к диктату производителя, поставку услуг часто берет на себя государственный сектор экономики. Это оправданно, так как предполагается, что государственный сектор подвержен внерыночному контролю со стороны граждан.

Одним из недостатков рыночного механизма является перерастание свободной конкуренции в монополию. В связи с этим государство создает институты, контролирующие деятельность монополий, и проводит антимонопольную политику.

Направления деятельности, связанные с устранением провалов рынка, обеспечением устойчивости денег и созданием правовой системы, составляют нижнюю границу вмешательства государства в экономику. Однако в большинстве стран мира государства переходят эту границу и осуществляют более широкий набор функций.

К этим функциям следует отнести:

- развитие инфраструктуры;
- перераспределение доходов (пособия малообеспеченным семьям, дотации на обучение, различные виды льгот и т. д.);
- пенсионное обеспечение;
- финансирование здравоохранения, образования;
- обеспечение высокого уровня занятости;
- противодействие циклическим колебаниям рыночной экономики.

Однако, беря на себя все больше экономических функций, государство не всегда выполняет их достаточно эффективно. Возникает

---

<sup>1</sup> Якобсон Л. И. Экономика общественного сектора: основы теории государственных финансов: учеб. для вузов. М.: Аспект Пресс, 1996. С. 22.

проблема провалов уже не рынка, а самого государства. Провалы (фиаско) государства – это случаи, когда государство не в состоянии обеспечить эффективное распределение и использование общественных ресурсов. Наиболее глубоко и последовательно проблема фиаско государства рассматривается теорией общественного выбора.

#### **§ 4. Недостатки государства и теория общественного выбора**

Теория общественного выбора основывается на «договорной модели» государства и имеет те же исходные предпосылки: методологический индивидуализм, концепцию «экономического человека», анализ политики как процесса обмена. Теория общественного выбора – это теория, изучающая различные способы и методы, посредством которых люди используют государственные институты, прежде всего правительственные учреждения, в своих собственных интересах.

Объектом анализа теории являются: проблемы принятия решений по поводу государственной финансовой политики, т. е. сбора и расходования общественных денег; экономическая политика государства в целом; деятельность государственного бюрократического аппарата; избирательный процесс.

В начале теории общественного выбора рассматривают процесс принятия решений по расходованию общественных средств для производства общественных благ в условиях прямой демократии.

Прямая демократия – это такая политическая система, при которой каждый гражданин имеет право лично высказать свою точку зрения и голосовать по любому конкретному вопросу. Прямая демократия как способ управления и принятия решений используется в современном обществе во время собраний коллективов предприятий, творческих союзов, партийных съездов. В масштабе страны формами прямой демократии являются: выборы президента, депутатов государственной думы, референдумы. Решения, которые будут приняты, во многом зависят от правил голосования (единогласие, квалифицированное или простое большинство и т. д.). Поэтому теоретики общественного выбора большое значение придают конституционному выбору, т. е. правилам выбора регламента. Конституция – базовая категория теории общественного выбора. Под термином

«конституция» понимается «набор заранее согласованных правил, по которым осуществляются последующие действия»<sup>1</sup>.

В теории общественного выбора конституцией может быть партийный устав, устав кооператива, устав города, т. е. любой документ, регламентирующий правила коллективных действий.

Конституция государства, по мнению Д. Бьюкенена, является набором правил для осуществления политических действий и принятия политических решений. Текущая политика – это результат действий в рамках конституционных правил. Поэтому эффективность государственной политики, в т. ч. и экономической, в большой степени зависит от качества конституции и от того, действуют ли участники политической игры по зафиксированным в конституции правилам.

Одно из главных отличий подхода сторонников данной теории к проблеме экономической политики от традиционного подхода, до сих пор господствующего в экономической теории, заключается в том, что реформировать надо не политику как таковую, а конституцию политики. Любая экономическая политика (монетаристская, кейнсианская, активная, пассивная и т. д.) будет малорезультативной при некачественной конституции политики.

Таким образом, во-первых, экономическая политика в условиях «плохой» конституции не может быть «хорошей». Во-вторых, в ситуации сочетания «плохой» конституции с игнорированием ее участниками политического действия экономическая политика вообще невозможна, поэтому нужно не допускать таких ситуаций. В-третьих, идеальной является ситуация сочетания совершенной конституции с полным соблюдением ее правил участниками политического процесса.

Однако здесь возникает проблема, суть которой заключается в следующем: чтобы принять качественную конституцию, необходимо разработать качественные предконституционные правила, по которым она принимается, а для принятия предконституционных правил нужно иметь предпредконституционные правила и т. д. Возникает ситуация, получившая в науке название «дурная бесконечность». Д. Бьюкенен и Г. Таллок в своей работе «Расчет согласия» предлагают решить эту безнадежную методологическую проблему путем принятия

---

<sup>1</sup> Бьюкенен Д. М. Конституция экономической политики. Сочинения. М.: Таурис Альфа. 1997. Т. 1. С. 35.

на первичной конституционной стадии правила единогласия<sup>1</sup>. Такое решение нельзя назвать безупречным, но другого нет.

Высокие издержки принятия единогласных решений не позволяют повсеместно использовать этот принцип. В условиях как прямой, так и представительной демократии обычно используют принцип простого или квалифицированного большинства. Однако введение этого принципа может привести к ущемлению прав меньшинства и принятию неоптимальных решений.

Конкретный пример принятия решения о производстве блага коллективного пользования в условиях прямой демократии: жители небольшого поселка задумали построить стадион и создать свою футбольную команду. Для того чтобы это сделать, необходимы деньги, и их предполагается собрать в виде налогов с населения поселка. Но люди в разной степени заинтересованы в стадионе и особенно наличии поселковой футбольной команды. Молодежь готова пойти на значительные затраты, среднее поколение не против строительства стадиона, но хотело бы обойтись без затрат на футбольную команду, а старшее поколение не против стадиона, но считает, что затраты на его строительство должны быть как можно меньше, лучше потратить деньги на ремонт больницы. Проголосуют ли жители поселка за строительство стадиона и создание своей футбольной команды? Хватит ли средств на реализацию принятого решения? Возможны три варианта ответа на этот вопрос:

1. Если дополнительные (предельные) затраты (МС) для всех голосующих (молодежь, среднее поколение, старики) распределяются в той же пропорции, что и предельные выгоды (МВ), причем МВ будет больше МС, то голосование приведет к идеальному результату. Все три группы будут голосовать за стадион и футбольную команду. Это возможно, если налоги на жителей будут дифференцированы следующим образом: молодежь платит большой налог, среднее поколение платит налог меньше, чем молодежь, а старшее поколение платит наименьший налог.

2. Если затраты распределяются поровну, т. е. все платят одинаковый налог; а выгоды – неравномерно, картина будет иная. «Старики» откажутся голосовать за стадион, среднее поколение может к ним

---

<sup>1</sup> См.: Бьюкенен Д., Таллок Г. Расчет согласия: логические основания конституционной демократии. Сочинения. М.: Таурус Альфа, 1997. Т. 1. С. 42.

присоединиться. В этом случае большинство будет против и денег на стадион и команду не хватит.

3. Третий случай, когда затраты распределяются неравномерно, а выгоды равномерно. В случае неравномерных затрат и равномерной выгоды будет тратиться больше средств, чем это оптимально необходимо.

Этот пример показывает, что даже в условиях прямой демократии, когда решения принимаются большинством голосов, возможен выбор в пользу экономически неэффективного результата – производства или перепроизводства общественного блага (может не быть ни стадиона, ни футбольной команды; а может, будет и то, и другое, причем с чрезмерно большими затратами). Механизм голосования большинством голосов не позволяет учесть всю совокупность выгод и затрат отдельного человека. В рамках прямой демократии все общественные решения имеют тенденцию соответствовать интересам среднего (медианного) избирателя. С одной стороны, это удерживает сообщество от принятия односторонних решений, крайностей, с другой – голосование большинством голосов не гарантирует принятие оптимального решения.

В условиях представительной демократии процесс голосования усложняется еще больше. В этой модели демократии граждане голосуют периодически, избирая своих депутатов в представительные органы власти всех уровней, а депутаты в свою очередь голосуют по конкретным вопросам распределения общественных средств.

Но в модели представительной демократии могут быть приняты и принимаются решения, совершенно не соответствующие интересам рядового среднего избирателя. При прямой демократии шансы на успех программы, которая принесет выгоду маленькой социальной группе за счет большинства населения, очень малы. Однако в условиях представительной демократии варианты, когда небольшая часть населения может получить выгоды за счет ухудшения положения большинства, вполне возможны.

В таких условиях наибольшие шансы реализовать через представительные и исполнительные органы власти свои экономические интересы имеют только хорошо организованные группы населения, у которых есть свои лоббисты во властных структурах. Лоббисты добиваются получения политической ренты.

Политическая рента – это получение экономической ренты с помощью политических институтов или путем политического процесса. Лоббисты добиваются политической ренты, когда законодатели принимают решения о предоставлении налоговых льгот или выделении государственных субсидий определенным субъектам рыночной экономики, снятии или введении экспортных и импортных пошлин, назначении членов правительства и т. д.

Сторонники теории общественного выбора приходят к выводу, что несовершенство политических институтов, процедур принятия политических решений, неравенство экономических возможностей разных социальных групп приводят к принятию неэффективных государственных решений в социально-экономической сфере. Государство в лице своих органов часто принимает нецелесообразные, ошибочные решения, которые свидетельствуют о его провалах. Обычно к провалам государства относят:

1. Ограниченность необходимой для принятия решений информации. Государственные решения могут приниматься при отсутствии надежной статистической и другой экономической информации, учет которой позволил бы принять более правильное решение. Наличие мощных групп, центров экономической власти с особыми интересами, активного лобби, бюрократического аппарата приводит к значительному искажению имеющейся информации.

2. Несовершенство политического процесса: отказ части населения участвовать в нем (например, игнорирование выборов), манипулирование избирателями в различных формах, лоббизм, логроллинг, политико-экономический цикл, т. е. принятие экономических решений на основе политического цикла, и т. д.

3. Коррупционированность государственной бюрократии и ограниченность контроля за ней.

4. Неспособность государственной власти полностью предусмотреть и контролировать ближайшие и отдаленные последствия принятых ею решений. Как подчеркивают многие экономисты, фактические результаты государственного регулирования экономики часто не совпадают с планируемыми. Это происходит в силу объективных и субъективных причин: во-первых, экономические агенты не всегда реагируют на действия правительства так, как оно хочет и предполагает; во-вторых, при составлении планов регулирования экономики невозможно учесть действие всех внутренних и внешних факторов, влияющих на экономические процессы.

Таким образом, деятельность государства, направленная на исправление недостатков рынка, тоже далека от совершенства и имеет свои недостатки. Надежды на то, что государство сможет своими действиями разрешить все социально-экономические проблемы, являются не вполне реальными. Следует согласиться с французским социологом А. де Токвилем, который писал, что нет такой страны, где все может быть достигнуто с помощью законов или где политические институты могут заменить собой здравый смысл и общественную мораль<sup>1</sup>.

Наличие вышеуказанных недостатков не означает целесообразность уменьшения роли государства в экономике. Государство должно совершенствоваться и регулировать рыночное хозяйство, но проявлять свою инициативу не столько в расширении государственных доходов и расходов, сколько в создании институционального механизма стимулирования конкуренции и увеличения прибыли в условиях рынка.

## **§ 5. Формы и масштабы государственного участия в экономике**

Различают две основные формы участия государства в экономике: прямую и косвенную.

Прямое участие – это, во-первых, расширение государственного сектора экономики. Государственный сектор представляет собой совокупность ресурсов экономики, находящихся в распоряжении государства.

Ресурсы, которыми распоряжается государство, – это не только предприятия, земля, полезные ископаемые, находящиеся в его собственности, но и доходы и расходы бюджета. Следовательно, государственный сектор не тождественен совокупности государственных предприятий и учреждений. Он функционирует также в формах налогообложения и программ государственных расходов. Поэтому роль и масштабы государственного сектора наиболее полно и точно выражаются не его долей в совокупном капитале или товарной массе, а удельным весом государственных доходов и расходов

---

<sup>1</sup> См.: Токвиль А. Демократия в Америке. М.: Прогресс, 1992. 554 с.

в национальном доходе, валовом национальном продукте или валовом внутреннем продукте.

Совокупные бюджетные доходы ВВП 12 стран (1997), в процентах к ВВП: Норвегия – 59,0; Нидерланды – 54,9; Германия – 46,1; Украина – 40,6; США – 36,3; Япония – 32,1; Турция – 25,6; Венгрия – 51,2; Чехия – 46,5; Польша – 45,9; Болгария – 32,0; Россия – 31,4<sup>1</sup>.

Как видно, удельный вес государственного сектора в экономике развитых стран Западной Европы, США, Японии довольно высок и колеблется от 25 до 60 % ВВП.

В качестве непосредственного поставщика товаров и услуг государственный сектор занимает прочное положение в таких отраслях, как образование, здравоохранение, культура, транспорт и связь, энергетика, коммунальное хозяйство, судостроение, производство военной техники и космические исследования. Это в основном отрасли, требующие больших инвестиционных ресурсов и обеспечивающие стабильное развитие всей экономики.

В государственном секторе стран с развитой рыночной экономикой занято от 6 до 30 % общей численности занятых в народном хозяйстве.

Прямое участие государства – это также установление цен и тарифов на некоторые товары и услуги, производимые в негосударственном секторе экономики. Кроме того, прямой формой участия государства в экономике является принятие законодательных актов, призванных упорядочить отношения между всеми субъектами рыночных отношений.

Косвенное участие государства в экономике заключается в проведении кредитно-банковской политики. Кредитно-банковская политика – это политика, проводимая путем регулирования денежной массы в обращении и совершенствования кредитной сферы.

Все страны с рыночной экономикой постоянно ищут оптимальное сочетание между прямыми и косвенными методами участия государства в хозяйственных процессах.

---

<sup>1</sup> См.: Бункина М. К., Семенов А. М. Экономическая политика. М.: ЗАО «Бизнес-школа Интел-Синтез», 1999. С. 79–80.

## Вопросы для самостоятельной работы

1. Основные недостатки рыночного механизма регулирования экономики.

2. Закономерности в развитии современной рыночной экономики, которые следует учитывать для более точного понимания возможностей государственного регулирования.

3. Тождественны ли понятия «государственное регулирование экономики» и «экономическая политика государства»?

4. Почему система целей экономической политики имеет достаточно сложную структуру?

5. Российское общество объективно подвергается все большей стратификации. Ведет ли этот процесс к усложнению структуры целей экономической политики и затруднениям в выработке приоритетов экономической политики? Является ли это фактором, усиливающим эффективность экономической политики или, наоборот, ослабляющим?

6. Основные цели экономической политики, характерные для стран с развитой рыночной экономикой.

7. Основа понимания экономических приоритетов. Механизм их определения. Чем должен определяться приоритет: общественным или личным интересом?

8. Возможно ли разработать принципы экономической политики, которые были бы чем-то иным, чем идеологией, связанной с определенными интересами?

9. Возможна ли идеальная, правильная экономическая политика? Если да, то какие принципы должны лежать в ее основе?

10. Сходство и различие экономической политики в социалистической и капиталистической экономике.

11. Различие прямых и косвенных методов государственного регулирования экономики.

12. Логика деления государственных способов управления на административные, экономические и институциональные.

13. Основные проблемы теории общественного выбора.

14. Основные идеи и выводы теории общественного выбора.

15. Основные факторы, снижающие эффективность государственного управления экономикой и государственной экономической политики.

## **ГЛАВА 13. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В СИСТЕМЕ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА**

### **§ 1. Общая характеристика мирового хозяйства и международного рынка**

Мировое хозяйство и международный рынок являются более сложными объектами исследования и предметами изучения, чем национальное хозяйство, отдельная отрасль или фирма. Мировое хозяйство – это совокупность хозяйств всех стран мира вместе с системой экономических взаимосвязей между ними, а также между физическими и юридическими лицами, находящимися в разных государствах. Мировое хозяйство – это также система институтов (международных норм, организаций), регулирующих международные связи.

Систематичность, многосторонность и непрерывность международных экономических отношений придают мировому хозяйству некоторую целостность и единство. Современная мировая экономика как бы «опутана» многоуровневой и разноформенной сетью экономических отношений, как рыночных, так и нерыночных. Причем прочность этой сети и степень охвата ею различных стран мирового сообщества имеет тенденцию к возрастанию. Интенсивность хозяйственных связей в разных регионах мира различна, неодинаковы также и результаты международного экономического взаимодействия для разных стран, но сам факт постепенного формирования мирового хозяйства бесспорен.

Экономическая эффективность взаимодействия для разных его участников различна. В наибольшей степени выигрывают от него страны, фирмы, физические лица, имеющие высокоразвитую и сбалансированную экономику, высокий уровень технологии и техники, большой объем информации. Но определенный, хотя и меньший, позитивный эффект получают и страны с менее развитой экономикой. Международные экономические отношения – это не только взаимовыгодный экономический обмен, в нем присутствуют насилие, диктат и другие формы нерыночного взаимодействия. Известны исторические примеры, когда одна из сторон международных контактов больше проигрывала, чем выигрывала от них. В такой ситуации долгое время находились колониальные народы. Но если брать в расчет

долговременный период, то развитие мировых экономических отношений оказало благоприятное воздействие на экономику большинства стран мира. Те страны, которые по объективным или субъективным причинам были изолированы от развивающегося мирового хозяйства, оказались отстающими по уровню экономического развития.

Существующее в настоящее время мировое хозяйство не является общим хозяйством народов мира, функционирование которого подчинено общим согласованным целям. Современный международный экономический порядок есть результат взаимодействия прежде всего государств, крупных транснациональных корпораций, а также фирм и граждан, участвующих в международном обмене. Мировое хозяйство, в отличие от национального, не имеет международного правительства, которое представляло бы интересы международного сообщества. Но для согласования действий субъектов мировых экономических отношений создана система экономических организаций, которая регулирует торговые, финансовые и другие экономические отношения с учетом интересов стран, создавших данные организации и имеющих в них влияние. Россия принимала участие в формировании некоторых международных экономических организаций и участвует в их работе, но пока ее роль в них невелика и соответствует ее нынешнему экономическому состоянию.

Всемирное хозяйство в процессе своего становления прошло три этапа. Первый этап связан с доиндустриальной стадией производства, когда кооперация и специализация труда была связана с естественными условиями хозяйствования (природно-климатическими и географическими). На первом этапе зарождался торговый обмен между общинами, племенами и затем государствами. На этом этапе сформировалось сословие купцов, которое выступало посредником в международном обмене и способствовало развитию торговли.

Второй этап развития международного экономического общения приходится на индустриальную стадию производства. Начиная с этой стадии зависимость кооперации труда от естественных условий производства значительно уменьшается. Промышленная и научно-техническая революции привели к появлению крупного машинного производства, позволяющего резко увеличить объемы производства и снизить издержки на единицу продукции. Одновременно были созданы эффективные транспортные средства (железные дороги, крупнотоннажные морские суда, затем авиация и трубопроводный

транспорт), обеспечивающие массовые перевозки товаров и факторов производства. Поэтому природные и климатические условия той или иной страны перестали быть детерминантами специализации. Япония, например, не имеет больших залежей железной руды и угля, но обладает мощной металлургической промышленностью и развитым машиностроительным комплексом. Эта страна без месторождений нефти развивает нефтехимическую промышленность и экспортирует продукцию, произведенную из привозного сырья. Симбиоз промышленной революции и капиталистических производственных отношений привел к возникновению мирового рынка, так как узкие рамки национальных хозяйств ограничивали возможности получения максимальной прибыли на основе созданных производительных сил. Таким образом, возникновение в конце XIX – начале XX вв. мирового рынка есть в решающей степени результат развития капитализма и его несомненное достижение.

Третий этап формирования мирового хозяйства связан с переходом наиболее развитых стран мира к постиндустриальной экономике. Это экономика, в которой главными элементами производительных сил становятся информация и накопленные знания во всех областях хозяйственной деятельности. Компьютерная техника и современные средства связи позволяют ускорить обмен информацией и другими факторами производства между странами мира. Полем деятельности для компаний и физических лиц становится все мировое хозяйство. Например, известный американский финансист и международный валютный спекулянт Джордж Сорос проводит свои операции с ценными бумагами и валютой практически во всех частях мира. Корпорации «Дженерал Моторз», «ИБМ», «Майкрософт» и другие также развернули свое производство и продажи по всему земному шару.

Таким образом, основными чертами современного мирового хозяйства являются:

- 1) возрастающая взаимосвязанность и взаимозависимость различных государств, хозяйственных регионов, физических и юридических лиц, живущих в разных странах. Колебания национальных производств, особенно крупных, могут привести к возникновению мультипликационных эффектов, стать причиной спадов или подъемов производства в других государствах. Например, спад производства в России вызвал спад производства в странах, имеющих с ней тесные экономические связи (страны Центральной Европы, Финляндия, все бывшие

республики Советского Союза). Еще большее влияние на мировую экономику оказывают колебания производства в США, Японии, странах Европейского экономического сообщества (ЕЭС);

2) образование различных международных экономических группировок, отличающихся друг от друга целями, некоторыми элементами механизма функционирования и степенью эффективности. Но общее заключается в дополнении чисто рыночного взаимодействия плановыми методами координации экономических процессов. Наиболее развита межстрановая интеграция Европейское экономическое сообщество, в рамках которого обеспечено свободное передвижение экономических благ и ресурсов, созданы специальные центры по управлению экономикой стран ЕЭС;

3) доминирующая роль транснациональных корпораций (ТНК) и транснациональных банков (ТБ) в интернационализации производства. ТНК – это фирма, осуществляющая основную часть своих операций за пределами страны, в которой она зарегистрирована, чаще всего в нескольких странах, где имеется сеть филиалов и дочерних предприятий, ТБ – крупный универсальный банк, выполняющий посредническую роль в международном движении ссудного капитала. ТБ опирается на сеть заграничных предприятий и контролирует при поддержке государства валютные и кредитные операции на мировом рынке;

4) мировые экономические отношения реализуются в следующих основных формах:

- международная торговля товарами и услугами;
- движение капиталов;
- миграция рабочей силы;
- межстрановая кооперация производства;
- обмен в области науки и технологий;
- валютно-кредитные отношения.

Эти отношения в большинстве случаев осуществляются с помощью рыночного механизма, но иногда используются нерыночные способы координации. Следовательно, понятие «международный рынок» уже понятия «мировое хозяйство» и включается в него. Международный рынок представляет собой совокупность сделок купли-продажи между физическими и юридическими лицами разных стран вместе с системой институтов, помогающих осуществлять эти сделки.

## § 2. Теории международной торговли

Основы теории международной торговли были разработаны великими английскими экономистами А. Смитом и Д. Рикардо. Так, А. Смит сформулировал теорию торговли путем сравнения абсолютных издержек при производстве товаров или на основе абсолютных преимуществ в эффективности производства<sup>1</sup>. Суть его теории заключается в том, что страны должны экспортировать товары, производство которых связано с меньшими абсолютными затратами, чем в других странах, и импортировать товары, производство которых им обходится дороже, чем другим странам. Абсолютные издержки – это величина затрат на выпуск единицы товара, измеренная общей для всех стран единицей (например, долларом).

Применение данной теории можно рассмотреть на условном примере торговли двух стран – X и Y (табл. 13.1).

*Таблица 13.1*

**Пример торговли стран X и Y, в долл.**

Товар	Страна	
	X	Y
A	30	10
B	10	30

Если страны X и Y не будут торговать, то они смогут на 80 долл. общих затрат произвести только 2 единицы товара A и 2 единицы товара B ( $2A + 2B$ ). Торговля на основе принципа абсолютных преимуществ позволит им увеличить производство и потребление в 2 раза. На 40 долл. затрат страна X производит 4 товара B, а страна Y – 4 товара A, в сумме:  $4A+4B$ . Следовательно, специализация и торговля являются факторами роста производственных возможностей мировой экономики и, соответственно, повышения благосостояния народов. Эти рассуждения носят абстрактный характер, так как не учитываются издержки, связанные с обменом товаров. Если учитывать эти издержки, то специализация будет неэффективной только в том случае, когда

---

<sup>1</sup> См.: Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007. 960 с.

обменные издержки на единицу товаров будут больше производственных издержек. В данном примере – если издержки обмена 2А на 2В будут превышать 80 долл. Высокие транзакционные издержки могут заблокировать организацию международного обмена, поэтому его участники заинтересованы в их снижении.

Д. Рикардо в своей работе «Начала политической экономии и налогового обложения» доказал, что принцип абсолютного преимущества является лишь частным случаем общего правила эффективности торговли, и обосновал теорию сравнительного преимущества<sup>1</sup>. Эта теория показывает выгодность торговли даже тогда, когда в ней участвуют страны, не обладающие абсолютным преимуществом в производстве. Сравнительное преимущество заключается в способности выпускать экономические блага с меньшими альтернативными издержками. Страны, имеющие сравнительное преимущество перед другими при производстве некоторых товаров, могут с выгодой для себя экспортировать эти товары, а импортировать товары, требующие высоких альтернативных издержек. Проиллюстрировать теорию Д. Рикардо можно на примере тех же стран Х и У, изменив первоначальные условия производства. Например, страны Х и У производят некоторое количество товаров С и D с издержками производства, показанными в таблице 13.2.

*Таблица 13.2*

**Пример торговли стран Х и У, в долл.**

Товары	Страна					
	Х			У		
	Кол-во товаров	Издержки на ед. товара	Общие издержки произв. т.	Кол-во товаров	Издержки на ед. товара	Общие издержки произв. т.
С	150	4	600	200	5	1 000
D	700	2	1 400	200	5	1 000
Всего издержек	2 000			2 000		

<sup>1</sup> См.: Рикардо Д. Начало политической экономии и налогового обложения. URL.: <http://ilek-lit.narod.ru> (дата обращения: 03.05.2019).

Страна X производит товар С с издержками, равными 4 долл., а товар D с издержками, равными 2 долл. У страны У издержки на производство обоих товаров выше и равны 5 долл. Общие издержки на производство товаров у этих стран одинаковые, но при этом страна X производит 150 С и 700 D, а У 200 С и 200 D. Эффективно ли в этом случае специализироваться и производить обмен для обеих стран, особенно для страны X, если она оба товара может производить с меньшими издержками? Ответ на этот вопрос невозможно дать на основе теории абсолютных преимуществ А. Смита, но, используя теорию сравнительных преимуществ, можно доказать эффективность специализации и обмена даже в этом случае. Как видно из таблицы 13.2, страна У имеет сравнительное преимущество в производстве товара С. Внутренний обмен в этой стране будет происходить в пропорции:  $1C = 1D$ , а в стране X:  $1C = 2D$ , т. е. товар С в стране У относительно дешевле, имеет в два раза меньшую альтернативную стоимость. В таком случае страна У должна специализироваться на выпуске товара С, а страна X – на выпуске товара D. В таблице 13.3 показано, какой объем производства товара С и D эти страны смогут произвести в результате специализации.

Таблица 13.3

**Пример торговли стран X и У, в долл.**

Товары	Страны	
	X	У
С	$0 \cdot 4 = 0$	$400 \cdot 5 = 2\ 000$
D	$1000 \cdot 2 = 2\ 000$	$0 \cdot 5 = 0$
Всего издержек	2 000	2 000

Таблица 13.3 показывает, что после специализации страны X и У, не увеличивая издержек, смогут произвести 400 С и 1 000 D. А это превышает объемы производства до специализации на 100 D и 50 С. Страна У, продав излишки С, может получить дополнительное количество товара D, и наоборот, страна X, продав излишки D, получит дополнительно определенное количество С. Выгодные пропорции обмена для этих стран будут находиться в диапазоне:  $1D < 1C < 2D$ . Если обменные пропорции выйдут за рамки этого диапазона, странам нет смысла вести обмен и специализироваться.

Например, обмен товаров будет происходить в рамках указанного диапазона в отношении:  $1C = 1,5D$ . Тогда страна У за 200 С получит 300 D. Производство и потребление товаров после специализации и обмена показано в таблице 13.4.

Таблица 13.4

**Пример торговли стран X и У, в долл.**

Товары		Страна	
		X	У
С	Производство	0	400
	Потребление	200(+50)	200
D	Производство	1 000	0
	Потребление	700	300(+100)

Из таблицы 13.4 видно, что обе страны, не увеличивая производственные издержки, увеличили потребление товаров: страна X прибавила в потреблении 50 единиц товара С, а страна У – 100 единиц товара D.

Выгоды от специализации на базе сравнительных преимуществ зависят от соотношения пропорций обмена, которые в свою очередь определяются изменениями в величине спроса и предложения товаров. Если падает спрос на товар С и, соответственно, его цена, это приводит к изменению пропорций обмена таким образом, что за 1 С можно получить только 1,2 D, а не 1,5 D, как было ранее. В этом случае от специализации больше выиграет страна X, которая обменяет 240 D на 200 С и сможет увеличить свое потребление до 200 С и 760 D.

Страна У будет оставаться в выигрыше от торговли, но для нее эффективность торгового обмена уменьшится. Если же обмен будет происходить в пропорции:  $1C = 1,8D$ , то больший выигрыш от торговли будет иметь страна У, для страны X такие пропорции обмена будут менее выгодными. Это можно доказать на основе элементарных арифметических расчетов.

Теория сравнительных преимуществ является одной из самых логичных и «красивых» экономических теорий. Как пишет лауреат

Нобелевской премии американский экономист П. Самуэльсон, если бы теории, подобно девушкам, могли участвовать в конкурсах красоты, то эта теория заняла бы одно из первых мест. Однако следует иметь в виду, что рассматриваемая модель международного разделения труда и торговли основана на ряде упрощений. Она исходит: из наличия лишь двух стран и двух товаров; наличия свободной торговли; полной мобильности факторов производства внутри каждой страны и их иммобильности (отсутствия перелива) между странами; отсутствия издержек обмена; отсутствия технических изменений; постоянных альтернативных издержек внутри каждой страны.

Перечисленные исходные условия необходимы для построения теории международной торговли и выработки главных преимуществ ее организации. На практике же конкретные пропорции обмена устанавливаются под воздействием разнообразных факторов, модифицирующих идеальные пропорции специализации и торговли.

Например, специализация может быть приостановлена из-за действия законов возрастающих предельных и альтернативных издержек. Кроме того, на уровень специализации влияют политические факторы. Ведь специализация объективно приводит к усилению взаимозависимости стран, в некоторых случаях эта зависимость может быть использована как элемент политического давления, особенно на те страны, которые большую часть ресурсов направляют на производство одного-двух товаров и сильно зависят от импорта остальных. В силу указанных и других обстоятельств часто отсутствует экономически оптимальная специализация стран при производстве товаров.

Теория сравнительных преимуществ является базовой теорией торговли. На ее основе впоследствии были созданы другие модели, дополняющие и развивающие идеи Д. Рикардо. Одной из таких моделей является теория шведских экономистов Э. Хекшера и Б. Олина, созданная в 30-е гг. XX в. Она дополняет теорию Д. Рикардо анализом причин межстрановых различий в альтернативных издержках<sup>1</sup>. Межстрановые различия в них, или в форме кривых производственных возможностей, объясняются тем, что, во-первых, в производстве товаров ресурсы используются в неодинаковых соотношениях;

---

<sup>1</sup> См.: Фролова Т. А. Мировая экономика: конспект лекций. Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2010.

во-вторых, неодинакова относительная обеспеченность стран факторами производства.

В соответствии с теорией Хекшера-Олина страны экспортируют товары, требующие значительных затрат факторов производства, которыми они располагают в относительном избытке, и небольших затрат дефицитных для них факторов, в обмен на товары, производимые с использованием факторов в обратной пропорции. Таким образом, в скрытом виде экспортируются избыточные факторы и импортируются дефицитные факторы производства.

На практике страны действительно вывозят преимущественно ту продукцию, в затратах на производство которой доминируют относительно избыточные у них ресурсы. Китай, Индия, Пакистан и другие страны с относительно избыточным населением экспортируют изделия, производство которых связано с большими затратами неквалифицированного труда; Россия и другие страны, обладающие относительно избыточными природными ресурсами, экспортируют либо сами эти ресурсы, либо изделия, в производстве которых используется большое количество природных ресурсов (металлы, пиломатериалы, электроэнергию); промышленно развитые страны мира (США, Япония, Германия) экспортируют продукцию, производство которой связано с затратами высококвалифицированного труда и применением дорогостоящих средств производства (современные средства транспорта и связи, оборудование, электронно-вычислительную технику, высококачественные потребительские товары и т. д.).

В объемах, направлениях, структуре международной торговли под влиянием различных факторов происходят постоянные изменения, причем некоторые из этих изменений невозможно объяснить в рамках классических моделей торговли. Поэтому ученые предлагают новые теоретические модели международной торговли, позволяющие лучше разобраться в происходящих процессах. Одной из таких моделей является неотехнологическая теория международной торговли.

Сторонники неотехнологического направления пропорции международной торговли объясняют действием технологических факторов (совершенствованием техники и технологии). Если по теории Хекшера-Олина сравнительные преимущества возникают вследствие применения при производстве дешевого избыточного ресурса, то неотехнологическая школа связывает сравнительные и абсолютные

преимущества с применением новой технологии, выпуском новых, более качественных видов товаров и услуг.

Согласно логике одного из авторов данной теории М. Познера импульсом для развития торговли между странами являются технологические изменения, происходящие в отдельных отраслях экономики торгующих стран<sup>1</sup>. Так как технические и технологические новшества первоначально появляются в одной стране, эта страна приобретает абсолютные преимущества, потому что новая технология позволяет производить товары с меньшими издержками. В результате технологических нововведений образуется разрыв между странами по уровню издержек и, пока этот разрыв не преодолен, внешняя торговля новыми товарами или товарами, производимыми с помощью новых технологий, будет продолжаться. После того как новая техника и технология будет освоена другими странами, издержки выравниваются и основания для внешней торговли исчезают.

Для объяснения постоянно существующей торговли М. Познер предлагает понятие «поток нововведений», которое означает непрерывный процесс появления новых товаров, услуг и технологий в разных отраслях. Из рассуждений М. Познера и других сторонников неотехнологической теории следует, что наиболее эффективным способом обеспечения наилучших результатов от мировой торговли является государственная поддержка предприятий и отраслей, выпускающих высококачественную экспортную продукцию на основе новейших технологий и с низкими производственными издержками. Появление новейших техники и технологии связано с крупными затратами на научно-исследовательские и конструкторские разработки (НИОКР) и фундаментальную науку. Но эти затраты затем компенсируются путем установления монопольно высоких цен на новые товары. Статистические данные торгового и платежного баланса между странами подтверждают выводы неотехнологической теории. Япония и Германия, расходы которых на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в гражданских отраслях промышленности в последние десятилетия были относительно выше, чем в других странах, имеют положительное сальдо торгового и платежного баланса.

Помимо теории Хекшера-Олина к современным теориям международной торговли следует отнести теорию жизненного цикла продукта

---

<sup>1</sup> URL: [www.aup.ru](http://www.aup.ru) (дата обращения: 20.08.2019).

(автор – американский экономист Р. Вернон) и теорию эффекта масштаба (авторы – американские экономисты П. Крюгман, К. Ланкастер)<sup>1</sup>.

Р. Вернон предположил, что развитие мировой торговли можно объяснить на основе цикла жизни продукта. Цикл жизни любого товара (продукта) охватывает четыре стадии: внедрение, рост, зрелость, упадок.

На первой стадии происходит разработка и мелкосерийное производство новой продукции, обычно в одной стране-лидере. Производитель занимает монопольное положение на внутреннем и международном рынке, причем лишь незначительная часть продукции идет на экспорт.

На следующей стадии спрос на продукт растет, производство расширяется, продукт становится более стандартизированным и значительно расширяется его экспорт, становится возможным появление фирм и стран-конкурентов.

Для стадии зрелости характерно крупносерийное и массовое производство. По мере расширения рынков и распространения технологий страна нововведения уже не имеет конкурентных преимуществ. Начинается перемещение производства в другие страны, прежде всего с дешевой рабочей силой, где продукт производится с меньшими издержками.

По мере того как жизненный цикл продукта переходит в стадию упадка, спрос на него падает в первую очередь в развитых странах. Страна нововведения сокращает его производство или вообще приостанавливает. Производство и рынки сбыта концентрируются преимущественно в развивающихся странах.

Данная теория достаточно полно и реалистично отражает эволюцию развития товаров и отраслей, но имеет определенные недостатки, которые не позволяют использовать ее как универсальное средство для объяснения тенденций развития мировой торговли. Например, существует много товаров, обладающих такими характеристиками, которые не вписываются в теорию Р. Вернона (короткий жизненный цикл, высокие затраты на транспортировку, узкий круг потребителей, значительные возможности для дифференциации по качеству и т. п.).

---

<sup>1</sup> URL: [www.aup.ru](http://www.aup.ru) (дата обращения: 20.08.2019).

Согласно теории эффекта масштаба большинство промышленно развитых стран мира обеспечены основными факторами производства в сходных пропорциях. Следовательно, средние издержки на единицу продукции у них будут примерно одинаковыми. Только в случае специализации и больших масштабов производства они могут добиться существенного снижения средних издержек. Но большие масштабы производства требуют расширения рынков сбыта продукции. Международная торговля позволяет расширить рынки сбыта и на практике реализовать эффекты масштаба. Следовательно, в этой теории международная торговля выступает способом реализации данного эффекта.

Вместе с тем необходимо помнить, что укрупнение производства и его централизация приводят к образованию олигополий и монополий, которые разрушают международный рынок совершенной конкуренции. Все больший объем мировой торговли ведется крупными транснациональными корпорациями (ТНК) и монополиями, что неизбежно приводит к организации торговли на основе не только принципов сравнительных преимуществ, но и правил функционирования крупных корпораций.

Рассматривая наиболее крупные теории международной торговли, следует подчеркнуть, что каждая из них позволяет понять и объяснить какие-то важные аспекты, стороны сложнейшего процесса мирового разделения труда и обмена, в этом смысле каждая имеет определенную объясняющую силу. Но универсальной и обладающей наибольшей объясняющей силой является теория Д. Рикардо.

Теории международной торговли утверждают, что в результате развития внешнеторговых связей все участвующие в них страны получают выигрыш в виде прироста общего благосостояния населения. Однако не вполне проясненным остается вопрос: как распределяется общий выигрыш между участниками торговых связей?

Распределение выигрыша от международной торговли как внутри страны, так и между странами в конечном итоге определяется тем, на каком уровне устанавливаются цены на товары, которыми страны торгуют, и каковы объемы торговли. Причем выигрыши распределяются между производителями и потребителями. В стране-импортере потребители выигрывают, потому что имеют возможность покупать больше необходимого им продукта по более низкой цене. С другой

стороны, в стране-экспортере потребители проигрывают, так как в результате роста цены вынуждены сокращать объем закупок. Что касается производителей, то в импортозамещающих отраслях они проигрывают, потому что конкуренция со стороны иностранных производителей вынуждает их снижать цены и сокращать объемы производства, а производители в экспортных отраслях выигрывают, так как получают возможность расширить производство и продавать продукцию по более высоким ценам. В любом случае, несмотря на выигрыш одних и проигрыш других, в целом страны имеют чистый выигрыш от торговли. Однако если в стране-импортере чистый выигрыш есть разница между выгодой потребителей и потерями производителей продукции, конкурирующей с импортом, то в стране-экспортере общий прирост благосостояния (чистый выигрыш) обеспечивается за счет разницы между выигрышем производителей и потерями потребителей. Итак, международная торговля делит население отдельных стран на тех, кто в результате выигрывает, и тех, кто проигрывает. Причем выше проанализированы выигрыши и проигрыши производителей и потребителей, но порождаемое международной торговлей изменение структуры национального производства означает изменение и структуры спроса на факторы производства, а значит, изменение доходов владельцев различных факторов производства.

Как показали американские экономисты В. Столпер и П. Самуэльсон, в долгосрочном периоде развитие внешней торговли приводит к увеличению доходов владельцев того фактора производства, который интенсивно используется в экспортных отраслях, и падению доходов владельцев факторов производства, которые интенсивно используются в отраслях, конкурирующих с импортом<sup>1</sup>. В современных условиях России это находит отражение в росте зарплаты, проценте на капитал в нефтяной и газовой отрасли, цветной металлургии и падении доходов занятых в легкой промышленности, сельском хозяйстве и других отраслях, конкурирующих с импортом.

Таким образом, в ходе развития внешнеторговых связей сталкиваются экономические интересы индивидов и социальных групп. Процесс согласования этих интересов происходит с участием государств в большей или меньшей степени. По сути, международная

---

<sup>1</sup> URL: [www.e-college.ru](http://www.e-college.ru) (дата обращения: 20.08.2019).

торговля – это торговый обмен между фирмами (юридическими) и отдельными людьми (физическими лицами), но так или иначе в этот обмен вовлекается государство, которое проводит определенную торговую политику. Методы, используемые государством для регулирования торговли, можно разделить на тарифные (основанные на использовании таможенного тарифа) и нетарифные (квоты, лицензии, субсидии, демпинг и т. д.). С помощью этих методов государство может влиять на экспорт и импорт товаров и услуг. Если государство проводит политику сдерживания импорта и поощрения экспорта, то это политика протекционизма.

Протекционизм – экономическая политика государства, проявляющаяся в целенаправленном ограждении внутреннего рынка своей страны от проникновения на него иностранных товаров, такая политика ставит своей задачей поощрение развития национальной экономики и ее защиту от иностранной конкуренции, это политика поддержки своих производителей за счет ухудшения благосостояния потребителей в краткосрочный и среднесрочный период.

Основными формами государственного регулирования торговли являются:

1. Таможенные пошлины (тарифы) на импортные товары и услуги. При введении тарифа отечественная цена импортного товара поднимается выше мировой цены. При введении повышенного тарифа в первую очередь страдают потребители: они вынуждены платить дороже как за импортные, так и за такие же отечественные товары и, следовательно, потреблять их меньше. Но таможенный тариф приносит выигрыш производителям, так как повышает цену на их продукцию, позволяет увеличить прибыль, увеличивает доходы государственного бюджета. Таким образом, увеличение таможенных платежей приводит к перераспределению доходов от потребителей к производителям и государству. Как показывают исследования экономистов, в большинстве случаев совокупный выигрыш производителей и государства оказывается меньше, чем проигрыш потребителей, но государство идет на введение *таможенных пошлин*, рассчитывая в будущем повысить благосостояние граждан за счет роста национального производства.

В некоторых случаях государство идет на ограничение экспорта и вводит таможенные пошлины на экспортируемые товары. Введение

таможенного тарифа на экспорт является целесообразным, когда цена на какой-либо продукт находится под контролем государства и удерживается ниже мировой путем выплаты соответствующих субсидий производителям. В этой ситуации ограничение экспорта необходимо для поддержания достаточного предложения на внутреннем рынке и предотвращения избыточного экспорта. Государство устанавливает экспортные пошлины и в целях покрытия дефицита государственного бюджета.

Экспортные тарифы применяют в основном страны, отстающие в экономическом развитии. Промышленно развитые страны используют их редко, а в США налогообложение экспорта запрещено конституцией.

Действенным способом развития тарифных методов регулирования внешней торговли является координация таможенной пошлины между странами путем создания либо зон свободной торговли, либо таможенных союзов. При создании зоны свободной торговли страны ликвидируют таможенные пошлины в торговле между собой, но сохраняют каждая свои пошлины по отношению к третьим странам. Таможенный союз предполагает беспошлинную торговлю между участниками союза и установление *единого* внешнего таможенного тарифа. Вступление в таможенный союз приносит как выгоды, так и убытки. Выгоды заключаются в расширении торговли между странами – участниками союза, а убытки – в сокращении торговли со странами, не входящими в союз. Следовательно, выиграет или проиграет страна от присоединения к таможенному союзу, зависит от того, какой эффект будет преобладать: эффект роста или эффект снижения объемов торговли.

2. Тарифы не являются единственной формой торговой политики. Заслуживают внимания и нетарифные методы регулирования торговли, к которым относятся:

а) квотирование – это ограничение в количественном или стоимостном выражении объема продукции, разрешенной к ввозу в страну (импортная квота) или вывозу из страны (экспортная квота) за определенный период. В большинстве случаев квотирование внешней торговли осуществляется путем ее лицензирования, когда государство выдает лицензии на импорт или экспорт определенного объема продукции и запрещает нелицензированную торговлю.

Квоты, подобно тарифам, ограничивают экспорт и импорт, но имеют важные отличия. Во-первых, они устраняют любое влияние колебания мировых цен на объемы импорта и придают ему количественную определенность. Во-вторых, квотирование является более гибким и оперативным инструментом политики, потому что изменение тарифов регламентируется национальным законодательством и международными соглашениями. В-третьих, использование квот делает внешнеторговую политику более селективной.

В то же время использование квот может вызвать специфические негативные эффекты: монополизацию экономики, развитие коррупции;

б) добровольные экспортные ограничения. В этом случае не страна-импортер устанавливает квоту, а страны-экспортеры сами берут на себя обязательства по ограничению экспорта в данную страну;

в) экспортные субсидии (льготы финансового характера) – одна из форм стимулирования экспортных отраслей. В результате таких субсидий экспортеры получают возможность продавать товар на внешнем рынке по более низкой цене, чем на внутреннем. Экспортные субсидии могут быть прямыми (выплата дотаций производителям при их выходе на внешний рынок) и косвенными (льготное налогообложение, кредитование, страхование и т. д.);

г) демпинг – это продажа товара на внешнем рынке по цене ниже нормального уровня, т. е. ниже цены аналогичного товара на внутреннем рынке страны-экспортера. Демпинг является одной из форм вытеснения конкурентов на мировых рынках, чтобы затем использовать свое монопольное положение;

д) обеспечение государственных закупок товаров только отечественного производителя;

е) сложный валютный контроль за ввозом товаров;

ж) санитарные стандарты на продовольственные товары.

У сторонников и противников политики протекционизма есть свои аргументы, которые не всегда поддаются количественной проверке, и поэтому их трудно доказать или опровергнуть.

Сторонники протекционизма утверждают, что данная политика способствует:

- стимулированию производства и увеличению занятости;
- защите молодых отраслей;

- увеличению доходов госбюджета;
- обеспечению экономической безопасности и обороноспособности страны.

Противники протекционизма считают, что данная экономическая политика приводит к следующим негативным последствиям:

- самоизоляции страны;
- снижению благосостояния населения;
- отставанию в уровне развития производительных сил.

В настоящее время в экономической теории и практике появляется все больше сторонников политики свободной международной торговли. Свобода торговли – это внешнеторговая политика, при которой таможенные органы выполняют только регистрационные функции. Они не взимают импортных и экспортных пошлин, не устанавливают каких-либо количественных или иных ограничений на внешнеторговый оборот. Такую политику поддерживают страны с высокоэффективным национальным производством, которое позволяет местным предпринимателям побеждать в конкурентной борьбе на внешнем и внутреннем рынке.

На практике правительства большинства стран проводят внешне-торговую политику, сочетающую методы протекционизма и элементы свободной торговли. Пропорции протекционизма и свободной торговли определяются исходя из конкретных условий, в которых находится страна, и целей, которые она пытается достичь.

### **§ 3. Международное движение капиталов**

Международные экономические связи принимают не только формы движения товаров и услуг, но и формы движения факторов производства, в первую очередь капиталов. Движение капиталов – это помещение и функционирование капитала за рубежом в целях его возрастания и получения прибыли. Основной причиной и предпосылкой вывоза капитала является его относительный избыток и перенакопление в стране. В этом случае предложение капитала превышает спрос на него, что приводит к падению доходов капиталистов, и они начинают искать возможности применения капитала в тех странах, где можно

обеспечить его более высокую доходность. Кроме того, причинами вывоза капитала являются:

1) возможность освоения местных товарных рынков. Поставка товаров связана с высокими таможенными пошлинами, а путем налаживания производства товаров внутри страны можно получить более высокую прибыль;

2) наличие в странах, куда экспортируется капитал, более дешевого сырья и рабочей силы. Например, немецкий рабочий в обрабатывающей промышленности стоит в 4 раза выше тайваньского, в 9 раз выше бразильского и в 54 раза больше россиянина<sup>1</sup>;

3) стабильный политический режим, предсказуемая власть в государстве, импортирующем капитал;

4) благоприятный инвестиционный климат (низкий уровень налогообложения, правовая защищенность капитала, эффективная работа бюрократического аппарата). Инвестиционный климат – это совокупность политических, экономических, юридических, социальных, бытовых и других факторов, которые определяют степень риска капиталовложений и возможность их эффективного использования;

5) более низкие экологические стандарты в принимающей стране, чем в стране, экспортирующей капитал. Это позволяет за счет снижения издержек производства повысить доходность капиталовложений.

В современной мировой экономике действует ряд факторов, стимулирующих вывоз капитала. Во-первых, это растущая взаимосвязь национальных экономик. В определенной степени эти взаимосвязи усиливаются за счет деятельности транснациональных корпораций, размещающих свои производственные мощности на территории разных стран. Затем ТНК направляют часть своего капитала на развитие дочерних компаний. Во-вторых, движение капитала интенсифицирует экономическая политика промышленно развитых стран, направленная на привлечение иностранного капитала в целях обеспечения высоких темпов экономического роста, занятости, развития перспективных отраслей промышленности. В-третьих, экономическая политика развивающихся и бывших социалистических стран, стремящихся с помощью привлечения иностранного капитала дать толчок для своего экономического прогресса. В-четвертых, деятельность международных

---

<sup>1</sup> См.: Авдокушин Е. Ф. Международные экономические отношения: учеб. пособие. М.: ИВЦ «Маркетинг», 1999. С. 74.

финансовых организаций, направляющих и регулирующих движение капиталов.

Капиталы вывозятся, ввозятся и функционируют за рубежом в следующих формах:

1) частного и государственного капиталов, а также капиталов международных финансовых организаций (межгосударственных капиталов);

2) денежной и товарной;

3) краткосрочной (на срок до одного года) и долгосрочной;

4) ссудной и предпринимательской.

Ссудный капитал приносит его владельцам (странам или частным компаниям) доход в виде процента по вкладам, займам и кредитам.

Капитал в предпринимательской форме приносит доход в виде прибыли и процента на капитал. Он вывозится в виде прямых и портфельных инвестиций.

Прямые инвестиции – это вложения капитала для создания собственного производства или покупки контрольного пакета акций местной компании. Прямые инвестиции позволяют управлять или участвовать в управлении объектом вложения капитала. Это инвестиции прямых инвесторов, т. е. юридических и физических лиц, полностью владеющих 10 % акций или контролирующих не менее 10 % акций или акционерного капитала предприятия, дающих право на участие в управлении предприятием; взносы в уставной фонд; кредиты от зарубежных совладельцев предприятия; стоимость оборудования, переданного прямым инвестором; реинвестированный доход<sup>1</sup>.

Основными формами прямых инвестиций являются: строительство за рубежом собственных предприятий, создание на контрактной основе совместных предприятий с местными партнерами по бизнесу, совместные разработки природных ресурсов, покупка предприятий за рубежом. «Статистика США, ФРГ, Японии прямыми инвестициями считает те, которые составляют 10 и более процентов акционерного капитала и дают возможность контролировать предприятие»<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> См.: Абалкин Л. Качественные изменения структуры финансового рынка и бегство капитала из России // Вопросы экономики. 2000. № 2. С. 4–14.

<sup>2</sup> Авдокушин Е. Ф. Международные экономические отношения: учеб. пособие. М.: ИВЦ «Маркетинг», 1999. С. 77.

Портфельные инвестиции – это те вложения капитала, которые недостаточны для установления контроля над предприятием. Они обычно предоставлены пакетами акций, облигаций, других ценных бумаг, не дающих возможности прямого контроля над деятельностью зарубежного предприятия. Эти инвестиции могут носить спекулятивный характер и внезапно вывозиться из страны с крайне негативными последствиями для ее экономики. Нужно иметь в виду, что граница между прямыми и портфельными капиталовложениями условна. Часто возможность управленческого контроля может дать только небольшой пакет акций фирмы, особенно если капитал фирмы распределен между многими владельцами, каждый из которых имеет незначительную часть акций.

Портфельные инвестиции являются важным источником привлечения иностранного капитала для финансирования облигационных займов корпораций, центральных и коммерческих банков. На движение портфельных инвестиций значительное влияние оказывает разница в норме процентных ставок, выплачиваемых по ценным бумагам в отдельных странах. Привлечение как прямых, так и портфельных иностранных инвестиций способствует развитию производства на той территории, где они используются, дополнительный капитал притягивает к себе другие факторы производства (рабочую силу, природные ресурсы и т. д.), появляются новые технологии, товары, рабочие места. Разница заключается в том, что цели использования прямых инвестиций определяются иностранными предприятиями, а цели использования портфельных – предпринимателями и правительством страны, привлекающей капитал. Причем, как показывает практика, не всегда цели своих предпринимателей и своего правительства в большей степени соответствуют интересам населения, чем цели прямых иностранных инвесторов. Особенно это характерно для современной России. Поэтому когда многие российские политики и предприниматели выступают с призывами ограничить прямые иностранные инвестиции в российскую экономику, утверждая, что это якобы нанесет ущерб интересам российских граждан, не следует верить таким утверждениям. В большинстве случаев это приведет к усилению конкуренции между зарубежными и национальными предприятиями, что выгодно населению. Играя стимулирующую роль в развитии национальной и мировой экономики, движение капитала вызывает различные последствия для стран – экспортеров и импортеров капитала.

Страны – экспортеры капитала имеют следующие позитивные социально-экономические последствия:

- фирмы этих стран получают более высокую прибыль, и таким образом растет национальный доход;
- предоставление кредитов другим странам приносит доход в виде процента на капитал.

К негативным последствиям вывоза капитала можно отнести:

- замедление темпов экономического развития реального сектора экономики;
- снижение уровня занятости в стране-экспортере;
- ухудшение платежного баланса страны.

Для стран, ввозящих капитал, положительные последствия:

- ускорение темпов экономического роста;
- создание новых рабочих мест;
- приток новых технологий, методов эффективного управления, ускорение научно-технического прогресса;
- улучшение состояния платежного баланса.

Но есть и отрицательные последствия ввоза капитала:

- вытеснение местного капитала из прибыльных отраслей;
- возможное ухудшение экологической ситуации;
- увеличение внешней задолженности;
- проникновение на внутренний рынок устаревших товаров, снятых с производства в других странах.

Обычно страны мира являются одновременно экспортерами и импортерами капитала, при этом в одних случаях более эффективным будет преобладание экспорта над импортом, в других – наоборот. В конкретной экономической ситуации правительства должны вырабатывать наиболее оптимальные варианты внешнеэкономической политики, обеспечивающие выигрыш как от экспорта, так и от импорта капитала. При этом нужно подчеркнуть, что в развитой рыночной экономике основная часть ввоза и вывоза капитала осуществляется не государством, а частными компаниями. Эффективность ввоза и вывоза капитала, измеренная с позиций частных компаний, может и не совпадать с оценкой этих же действий со стороны государства, которое представляет общие интересы. Возможны ситуации, когда вывоз капитала наносит ущерб развитию народного хозяйства, но выгоден для его владельцев. Такие ситуации означают неумение государства и бизнеса

согласовать свои интересы и извлечь обоюдную выгоду из движения капитала.

Главная причина вывоза капитала из России в 90-е гг. прошлого столетия – это не его излишек, превышение предложения над спросом, а фундаментальная нестабильность политической и хозяйственной жизни России. Капитал бежал из России, особенно в 1992–1994 гг., потому что люди, захватившие его в результате приватизации и разворовывания государственной собственности, испытывали страх перед возможной конфискацией и переводили капитал за границу. Кроме того, конкретными целями вывоза капитала из России являются:

- развитие бизнеса за границей;
- страхование от инфляции;
- минимизация налогов;
- отмывание денег;
- сбережения на «черный день» на случай кризиса в России или наказания за нарушение закона.

*Формы вывоза российского капитала:*

- прямые и портфельные инвестиции;
- депозиты в зарубежных банках;
- вложения в недвижимость, открытие накопительных счетов.

Вывоз капитала из России часто принимает неконтролируемые государством, незаконные формы. При законном вывозе капитала предприниматель обязан получить лицензию, в этом случае в бюджет поступает определенный доход, имеет место также реинвестирование прибыли. При незаконном вывозе капитала страна остается без денежных поступлений.

В современной экономической литературе незаконный, нелегальный вывоз капитала определяют термином «бегство капитала». Но этот термин имеет и более широкое значение, когда под ним понимается как законный, так и незаконный вывоз капитала, вызывающий противоречия между целями физических и юридических лиц и инвестиционными задачами страны. В широком смысле бегством капитала является и отток краткосрочных частных капиталов спекулятивного характера, и превращение рублей в доллары с последующим их переводом за границу, и любая другая форма переброски капитала за границу, противоречащая государственным интересам.

В России бегство капитала в незаконных формах за 1992–1998 гг. составило 115 млрд долл., а общая величина «сбежавшего» капитала за этот период равна 220 млрд долл.<sup>1</sup> Отрицательные последствия бегства капитала очевидны, это:

- уменьшение валютных резервов страны;
- сокращение инвестиционных ресурсов;
- создание искусственного спроса на зарубежные кредиты;
- сужение налогооблагаемой базы;
- ухудшение состояния платежного баланса страны.

Способы бегства капитала могут быть самыми разнообразными. Во-первых, это мнимые сделки. Гражданский кодекс Российской Федерации в ст. 170 определяет мнимые сделки как «совершенные лишь для вида, без намерения создать соответствующие ей правовые последствия» и квалифицирует как ничтожные. Однако механизм мнимых сделок активно используется, так как очень сложно доказать факт намерения заключить именно мнимую сделку. Мнимые сделки на практике имеют следующие виды:

1. Российская фирма переводит своему зарубежному партнеру-нерезиденту аванс в счет будущей поставки товара, а поставка не осуществляется ввиду «непорядочности зарубежных партнеров». На самом деле фирма-нерезидент перечисляет авансовые платежи на зарубежные счета, контролируемые российской фирмой. Возможен и другой вариант данной схемы, когда сам адресат импортных поставок (компания-посредник), не дожидаясь их начала, прекращает свое существование.

2. Используется завышение (занижение) цен контракта: экспортные цены занижаются, импортные завышаются. Например, товар продается не по десять долларов, как он стоит, а по три. Покупатель в Испании разницу перечисляет в офшор. В случае импорта приходится платить чуть больше, зато не приходится платить налог на прибыль. Прибыли в этом случае нет, значит, нет и налога. Деньги вывозятся.

3. Под видом одного товара через границу перемещается другой. Например, под видом бензина А-76 экспортируется более

---

<sup>1</sup> См.: От утечки капитала к его привлечению: матер. круглого стола, проведенного Институтом экономики РАН, Горбачев-фондом и Финансовой академией при правительстве Российской Федерации // Вопросы экономики. 2000. № 2. С. 150–152.

качественный и дорогой А-92, а разница в цене остается за рубежом.

4. В контракт включаются завышенные штрафные санкции, которые российская фирма обязуется выплатить при нарушении сроков выполнения контракта фирме-нерезиденту. Последняя возвращает их на зарубежные счета российской фирмы. Например, покупатель товара (российский импортер) обязуется выплатить поставщику (иностранной фирме) штраф в размере 25 % таможенной стоимости товара, если товар не пройдет таможенное оформление в течение суток. Это условие не выполняется. Импортеры платят штрафы, т. е. вывозят деньги за рубеж. Во-вторых, бегство капитала происходит с помощью кредитных операций, например путем завышения процентов по кредиту, взятому за рубежом. В-третьих, используются пробелы в валютном контроле.

Есть и другие, более сложные и изощренные, способы бегства капитала. Чтобы уменьшить масштабы бегства капитала, принимаются меры по совершенствованию законодательства, регулирующего валютные и другие внешнеэкономические операции, по усилению государственных служб, контролирующих вывоз капитала.

Следует подчеркнуть, что массовому оттоку капитала за рубеж во многом способствует само государство, которое не создало благоприятных условий для его функционирования внутри страны и установило неоправданные ограничения для его законного вывоза за границу.

#### **§ 4. Платежный баланс, его статьи и их характеристики**

Движение товаров, услуг, факторов производства через национальные границы уравнивается движением в противоположном направлении финансовых потоков (денежных средств), представляющих собой платежи за них. Эти потоки регистрируются и обобщенно отражаются в статьях платежного баланса страны.

Платежный баланс – это систематизированная статистическая запись всех экономических сделок или обязательств, осуществленных в течение определенного отрезка времени (обычно года) между резидентами данной страны и резидентами любых других стран мира.

Такое определение платежного баланса требует некоторых разъяснений. Во-первых, понятие «резидент» означает любое физическое и юридическое лицо, имеющее постоянное место жительства или регистрацию (для фирмы) в определенной стране. Статус резидента зависит от факта регистрации его постоянного местонахождения или проживания. Во-вторых, экономическая сделка представляет собой любой обмен, в котором товар, услуга или фактор производства переходят от резидента одной страны к резиденту другой.

Основа платежного баланса – группировка всех видов сделок, одна часть из которых связана с импортом товаров и фактора производства и, соответственно, с оттоком валюты из страны (дебет), другая – с экспортом товаров и ресурсов и притоком валюты (кредит); следовательно, основными статьями платежного баланса являются кредит (доходы) и дебет (расходы). В кредите отражается отток ценностей из страны, за которые ее резиденты получают платежи в иностранной валюте. Дебет – это приток ценностей в страну, за который ее резиденты должны платить, т. е. расходовать иностранную валюту. Общая сумма кредита должна быть равна общей сумме дебета платежного баланса. Баланс – это количественное соотношение, состоящее из двух частей, которые должны быть равны друг другу. Здесь следует особое внимание обратить на слово «должны». С точки зрения ведения бухгалтерских записей дебет и кредит платежного баланса всегда можно уравновесить, сделав соответствующую запись в той или иной графе платежного баланса. Но в реальной жизни большинство стран мира имеют отрицательное или положительное годовое сальдо платежного баланса. Поэтому вряд ли правильной является позиция некоторых экономистов, в первую очередь П. Хейне<sup>1</sup>, которые считают неравновесие платежного баланса бессмысленным понятием. По мнению П. Хейне, сальдо платежного баланса может возникнуть только в случае сравнения того, что фактически произошло с чьими-то желаниями. При сравнении фактических статей дебета и кредита всегда имеет место баланс. П. Хейне при этом исходит из того, что международный обмен в реальности носит эквивалентный характер. Если бы это было не так, международного обмена не было бы. Возможно, П. Хейне прав, имея в виду долгосрочный период, но в краткосрочный период положительное или отрицательное сальдо платежного баланса вполне вероятно.

---

<sup>1</sup> См.: Хейне П. Экономический образ мышления. М.: Новости, 1991. С. 654.

Внутри платежного баланса обычно выделяют три составных элемента:

- счет текущих операций;
- счет движения капитала и финансовых операций;
- изменение официальных валютных резервов.

Обобщенную структуру платежного баланса можно показать в виде таблицы, но при этом нужно иметь в виду, что стандартная классификация статей платежного баланса в соответствии с методологией системы национальных счетов имеет более сложную структуру (табл. 13.5).

Таблица 13.5

**Обобщенная структура платежного баланса России  
(цифры условные), в млрд долл.**

Разделы платежного баланса	Кредит	Дебет	Нетто
1	2	3	4
1. Счет текущих операций	118,4	115,9	+ 2,5
1.1. Товарный экспорт	100	–	–
1.2. Товарный импорт	–	90	–
Сальдо торгового баланса	–	–	+ 10
1.3. Экспорт услуг	14	–	–
1.4. Импорт услуг	–	19	–
Сальдо услуг	–	–	– 5
1.5. Трансфертные платежи от иностранцев в Россию	0,4	–	–
1.6. Трансфертные платежи иностранцам из России	–	0,9	–
Сальдо трансфертов	–	–	– 0,5
1.7. Доходы от российских инвестиций за рубежом	4	–	–
1.8. Доходы от иностранных инвестиций в России	–	6	–
Сальдо дохода от инвестиций (чистые доходы от инвестиции)	–	–	– 2
2. Счет движения капиталов и финансовых операций	40	46	– 6
2.1. Приобретение иностранными резидентами российских финансовых активов (приток капитала)	40	–	–
2.2. Приобретение российскими резидентами иностранных активов (отток капитала)	–	43	–
2.3. Платежи по государственному долгу	–	3	–
3. Резервы	3,5	–	+ 3,5
Общее сальдо	161,9	161,9	0

В таблице счет текущих операций включает в себя экспорт товаров и услуг (знак плюс), импорт (знак минус), доходы от инвестиций и текущие трансфертные платежи. Разница между товарным экспортом и товарным импортом образует собственно торговый баланс. В целом счет текущих операций выступает как расширенный торговый баланс.

Если национальный капитал, вложенный за рубежом, приносит больший объем процентов и дивидендов, чем иностранный капитал, инвестированный в данной стране, то чистые доходы от инвестиций окажутся положительными, в противном случае – отрицательными. Из таблицы 13.5 видно, что чистые доходы от инвестиций в платежном балансе России являются отрицательными.

Трансфертные платежи – это переводы частных и государственных средств в другие страны (пенсии, подарки, денежные переводы за границу, безвозмездная гуманитарная помощь). Трансфертные платежи производятся за услуги, оказанные когда-то в прошлом (пенсии, подарки и т. д.) и в текущий момент носят безвозмездный характер.

В счете движения капитала и финансовых операций отражаются все международные сделки с активами: доходы от продажи акций, облигаций, векселей, недвижимости иностранцам и расходы, возникающие в результате покупок активов за границей.

Баланс движения капитала – это соотношение между поступлениями от продажи активов иностранцам и расходами на покупку активов за границей. Продажа иностранцам активов увеличивает поступление и запасы иностранной валюты, а их покупка за границей уменьшает ее запасы.

Положительное сальдо счета движения капитала и финансовых операций определяется как чистый приток капитала в страну. И наоборот, отрицательное сальдо, или чистый отток капитала, возникает, когда расходы на покупки активов за границей превышают доходы от их продажи за рубеж. В таблице 13.5 сальдо баланса движения капитала и финансовых операций отрицательное.

Раздел 3 таблицы (Резервы) свидетельствует об изменениях в запасах наличной валюты, хранящихся в Центральном банке России (ЦБ), депозитов в иностранных банках, средств в международном валютном фонде. Из таблицы видно, что валютные резервы уменьшились на 3,5 млрд долл. Уменьшение валютных резервов является операцией экспортного типа, так как ЦБ продает валюту, и проводится в платежном балансе со знаком плюс.

Счет текущих операций фиксирует, каким образом формируется сумма, получаемая из-за границы в обмен на отечественный чистый экспорт (экспорт-импорт), включая чистую выручку от использования отечественных факторов производства. Из таблицы 13.5 видно, что сальдо текущих операций в платежном балансе России является положительной величиной. Активное сальдо текущих операций российского платежного баланса имеет место и в реальности за счет продажи за границу природных ресурсов (нефти, газа, леса, руд цветных металлов), но величина этого сальдо не является устойчивой и в большей степени зависит от изменения цен на нефть и газ на международном рынке, а также от колебания цен на импортные товары и услуги. То, что Россия продает природных ресурсов на сумму большую, чем стоимость покупаемых за границей товаров, позволяет ей решить некоторые экономические проблемы, в первую очередь бюджетные и государственного долга. Но положительный эффект активного сальдо торгового баланса пока не является достаточным условием для экономического подъема. Положительное сальдо торгового баланса должно быть дополнено притоком иностранного капитала в российскую экономику, но пока отток капитала из России превышает его приток в страну. Чистый отток капитала из страны уменьшает ее золотовалютные резервы, что снижает устойчивость ее экономического положения.

Взаимосвязь счетов платежного баланса обычно исследуют на основе анализа основного тождества национальных счетов открытой экономики, которое записывается в виде формулы:

$$Y = C + I + G + NX,$$

где  $Y$  – величина национального дохода;

$C$  – потребительские расходы населения;

$I$  – инвестиции частного сектора;

$G$  – государственные расходы;

$NX$  – чистый экспорт, разность между экспортом ( $EX$ ) и импортом ( $M$ ).

Вычитая из обеих частей первой формулы ( $C + G$ ), получаем:

$$Y - C - G = I + NX.$$

В левой части второго уравнения – величина национальных сбережений. Простое преобразование второго уравнения позволяет перейти к третьему уравнению:

$$I - S_n = -NX.$$

Третья формула показывает связь между движением капиталов и товаров в открытой экономике. Если инвестиции превышают национальные сбережения ( $I > S_n$ ), то это превышение может финансироваться только за счет иностранных займов. Займы позволяют иметь величину капиталовложений в национальную экономику большую, чем сбережения. В этом случае страна увеличивает производственный потенциал (основные производственные фонды, оборотные средства) при отрицательной величине чистого экспорта. Следовательно, дефицит баланса по текущим операциям компенсируется в основном чистым притоком капитала.

Если же национальные сбережения превышают внутренние инвестиции, то избыточные сбережения используются для кредитования зарубежных партнеров. В мировой экономике страна выступает в качестве кредитора. Таким образом, активное сальдо текущего счета сопровождается оттоком капитала, так как избыточные средства текущего счета будут использованы для покупки за границей недвижимости, ценных бумаг, для предоставления займов другим странам.

Россия в настоящее время имеет положительное сальдо текущих операций (экспорт > импорт), но общий платежный баланс отрицательный, так как чистый отток капитала превышает положительную разницу между экспортом и импортом. Причем отток капитала происходит при чрезвычайно низком уровне инвестиций и сбережений, но сбережения все же превышают инвестиции. Капитал из России уходит не потому, что его слишком много, а потому, что его владельцы не видят для себя прибыльных перспектив инвестиций в настоящее время. Кроме того, капитал уходит за границу в форме оплаты внешнего долга СССР и России. В значительной степени проблема низкого уровня инвестиций связана с природой российского капитала, его не столько экономическим, сколько политическим происхождением. Поэтому многие российские олигархи, сформировавшие капитал в результате политических комбинаций, опасаясь изменения политической конъюнктуры, выводят «свои» капитальные активы за границу. Часть российского капитала имеет криминальное

происхождение, а его хозяева – тем более веские психологические основания для вывоза последнего за границу. Поэтому регулирование платежного баланса России должно осуществляться не только с помощью экономических методов, но и с применением определенных политических регуляторов.

Так как политические методы регулирования платежного баланса прямо не относятся к предмету экономики, следует остановиться лишь на основных экономических теориях платежного баланса и его регулирования.

Первой из этих теорий была классическая теория автоматического равновесия платежного баланса шотландца Д. Юма<sup>1</sup>. В данной теории роль автоматического регулятора отводится третьему разделу платежного баланса – «Изменение официальных валютных резервов», при условии золотого стандарта, т. е. при обмене валют на золото по фиксированному курсу. По этой теории превышение экспорта товаров и услуг над импортом приводит к увеличению золотых и валютных резервов, а рост резервов автоматически уравнивает платежный баланс в краткосрочной и долгосрочной перспективе. В условиях плавающих валютных курсов таким автоматическим регулятором становится обменный курс национальной валюты, который падает при ухудшении состояния платежного баланса и возрастает при его улучшении, что автоматически ведет к изменениям в текущих операциях и движении капитала. При отрицательном сальдо платежного баланса курс национальной валюты падает, что увеличивает прибыльность экспорта, экспорт растет, а его рост уравнивает платежный баланс. При положительном сальдо курс национальной валюты растет, что приводит к увеличению импорта и сокращению экспорта, а значит, сведению положительного сальдо к нулю. Таким образом, главным регулятором платежного баланса является курс национальной валюты, его свободные колебания обеспечивают, с точки зрения сторонников классической теории, равновесие платежного баланса. По мнению сторонников этой теории, центральные банки не должны регулировать курс национальной валюты, тем более его фиксировать, так как они таким образом разрушают рыночный механизм установления равновесия баланса.

---

<sup>1</sup> См.: Ядгаров Я. С. История экономических учений: учеб. для вузов. М.: ИНФРА-М, 320 с.

Но, как показывает практика, имеются веские основания для регулирования валютного курса центральными банками. Во-первых, стихийные изменения обменного курса могут оказать дестабилизирующее влияние на объемы производства и занятость; во-вторых, изменения в стоимости валюты оказывают влияние на темпы инфляции в стране. Поэтому правительство и центральные банки вмешиваются в работу валютного рынка. Кейнсианская теория платежного баланса подчеркивает необходимость как государственного регулирования обменных курсов, так и стимулирования экспорта другими методами, т. е. с помощью проведения денежно-кредитной и финансовой политики, направленной на поддержку экспортно ориентированных отраслей.

Монетаристский подход к платежному балансу можно свести к тому, что неравновесие на денежном рынке стран определяет неравновесие платежного баланса в целом. Если внутри страны в обращении находится больше денег, чем нужно, то от них стараются избавиться, в т. ч. покупая больше иностранных товаров, услуг, имущества и других активов. Это может вызвать дефицит платежного баланса. Если денег в стране не хватает, то производители продают товары за границу. Это приводит к положительному сальдо баланса. Поэтому чтобы ликвидировать неравновесие платежного баланса, требуется лишь жесткий контроль над денежной массой.

### **Вопросы для самостоятельной работы**

1. Причины возникновения международных экономических отношений.
2. Факторы, обуславливающие взаимозависимость государств современного мира.
3. Показатели, которыми можно определить степень вовлечения страны в мирохозяйственные связи.
4. Соотношение усиления экономической взаимозависимости с вопросами достижения технико-экономической независимости страны. Автаркия.
5. Разница между сравнительным преимуществом страны в производстве товаров и услуг и абсолютным преимуществом.

6. Затраты на производство автомобилей и риса в двух странах можно выразить с помощью таблицы:

Страны	Затраты на производство, ч	
	Автомобиль	Тонна риса
США	140	20
Япония	150	50

Определите, в производстве какого товара Япония имеет сравнительное преимущество? В каких пропорциях обмен этими товарами между США и Японией будет взаимовыгодным?

7. Франция и Россия производят холодильники и пылесосы со следующими затратами рабочего времени:

Страны	Затраты на производство, ч	
	Холодильник	Пылесос
Франция	20	5
Россия	30	15

В производстве каких товаров страны имеют сравнительное преимущество? Какой товар России лучше экспортировать, а какой импортировать?

8. Суть политики протекционизма во внешней торговле.

9. Какие главные аргументы приведет сторонник свободной торговли в доказательство необходимости либерализации торговли в споре с протекционистами?

10. Аргументы, обосновывающие необходимость усиления протекционизма.

11. Причины вывоза капитала и его основные формы.

12. Влияние на национальную экономику экспорта и импорта капитала.

13. Факторы, тормозящие приток иностранных инвестиций в российскую экономику. Какие действия, в т. ч. и в законодательной сфере, предпринимает российское правительство для стимулирования ввоза иностранного капитала?

14. Платежный баланс страны, его структура.

15. П. Хейне в своей книге «Экономический образ мышления» утверждает, что «платежный баланс всегда и непременно сходится». Другими словами, доходы и расходы платежного баланса любой страны равны между собой. Какие аргументы лежат в основе этого утверждения?

16. Специфика валютных курсов, установленных на основе золотого паритета. Почему мировая валютная система отказалась от золотого стандарта?

17. Сравните свободно колеблющиеся и фиксированные валютные курсы. В чем особенности каждого из них?

18. Можно ли утверждать, что чем выше курс национальной валюты, тем это лучше для экономики страны?

19. Характеристика основных инструментов валютной политики.

20. Влияние девальвации и ревальвации валюты на национальную экономику. Позитивные и негативные последствия девальвации и ревальвации.

21. Основные цели создания единой европейской валюты.

22. Наиболее значительные международные валютно-финансовые организации. Их роль в регулировании валютных отношений.

23. Роль валютных спекулянтов в мировой экономике. Позитивное и негативное значение валютных спекуляций.

24. Каким образом экспортеры и импортеры могут застраховаться от изменения валютного курса?

25. Как валютный дилер отреагирует на следующую информацию:

а) Россия увеличивает добычу газа и его экспорт в страны Европы;

б) Центральный банк России объявил о понижении учетной ставки процента;

в) индекс Доу-Джонса Нью-Йоркской фондовой биржи упал на 100 пунктов;

г) темпы инфляции на Украине оказались выше ожидаемых;

д) в России предоставлены широкие льготы для иностранных инвесторов.

## **Потребительский выбор**

### **1. Основные постулаты теории поведения потребителя**

Теоретический анализ поведения потребителя в рыночной экономике, в сущности, сводится к решению проблемы выбора набора товаров и услуг, которые он может приобрести на имеющиеся у него деньги. Причем этот набор должен быть оптимальным, т. е. приносить потребителю максимальную полезность. С данной проблемой люди сталкиваются каждый день, решая практические вопросы, связанные с покупкой продуктов питания, проездом на транспорте, приобретением промышленных товаров, затратами на развлечения.

Теория потребительского выбора строится на основе следующих постулатов:

1. Денежный доход потребителя ограничен, так как в противном случае проблема выбора исчезнет.

2. Цены не зависят от количества благ, покупаемых отдельными людьми.

3. Все покупатели знают предельную полезность всех продуктов, т. е. в состоянии измерить полезность приобретаемых благ.

4. Потребители стремятся максимизировать совокупную полезность.

5. Каждый потребитель желает потреблять множество разнообразных благ.

6. Потребитель стремится иметь большее количество любых товаров и услуг, причем предельная полезность всех экономических благ всегда положительна.

7. Потребитель обладает способностью построить логически непротиворечивую, согласованную систему своих предпочтений. Например, если он считает, что товар А предпочтительнее товара Б, а Б предпочтительнее товара С, то А предпочтительнее С. Если же С предпочтительнее А, то согласованности в предпочтениях нет. Согласованность вкусов и предпочтений потребителя называется транзитивностью.

8. Потребитель согласен заменять одно благо другим (субститутом) в определенных пропорциях.

9. При потреблении благ действует закон убывающей предельной полезности. Этот закон гласит, что предельная полезность какого-либо блага уменьшается с увеличением общего его количества, которым располагает потребитель.

На основе вышеперечисленных постулатов строятся две основные теории потребительского выбора: кардиналистская и ординалистская.

## 2. Закон убывающей предельной полезности

Все, что способно удовлетворять потребность, называется благом, а эта способность – *полезность*. Ее символ –  $U$ .

Полезность блага тем выше, чем выше напряженность удовлетворяемой им ступени потребности. Наличным количеством блага рациональный субъект удовлетворяет самые напряженные ступени потребности, а с увеличением количества переходит к наименее напряженным.

При сокращении количества субъект сначала отказывается от удовлетворения наименее важной ступени потребности.

В итоге последовательно теряемые единицы блага образуют ряд возрастающих по напряженности ступеней потребности, от удовлетворения которых приходится отказываться.

Полезность дополнительно теряемой или приобретаемой единицы блага называется *предельной*. Ее символ –  $MU$ .

Предельная полезность блага находится в обратной зависимости от его количества. Это выражается отрицательным наклоном кривой  $MU$  (рис. 1).

Величина общей полезности  $TU$  измеряется интегралом от функции  $MU$ . Ее прирост с увеличением  $Q$  уменьшается. А когда  $MU$  начинает становиться величиной отрицательной,  $TU$  сокращается. Это означает ущерб, вред от излишнего потребления последних единиц блага (после пересечения кривой  $MU$  с абсциссой  $Q$ ).

Таблица 1

## Динамика общей и предельной полезности

Количество яблок	TU	MU
0	0	80
1	80	50
2	130	30
3	160	20
4	180	10
5	190	5
6	195	0
7	195	-5
8	190	

Для иллюстрации динамики изменения общей и предельной полезности (табл. 1) вышеприведенная таблица представлена в виде графика (рис. 1).

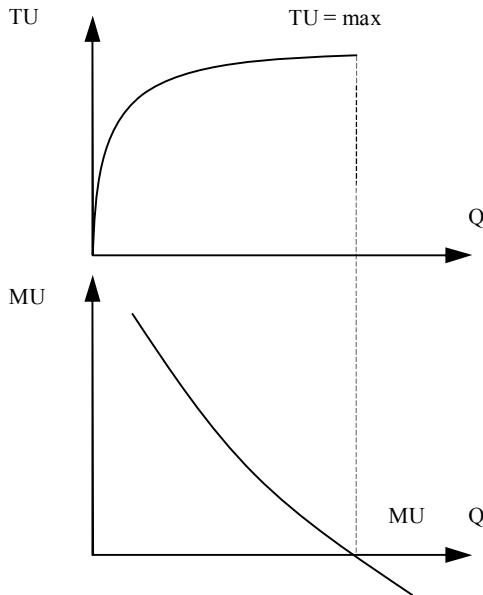


Рис. 1. Графики общей (TU) и предельной (MU) полезности

Таким образом, можно говорить о том, что величина MU равна изменению TU от изменения Q на единицу:

$$MU = \frac{\Delta TU}{\Delta Q} \text{ – предельная полезность.}$$

Теперь определение предельной полезности можно скорректировать так: изменяющаяся часть общей полезности называется предельной.

**Ценность блага.** Ее символ V.

Субъекты ценят только то, что им полезно. Понятия ценность и полезность тесно связаны, но не тождественны. Все единицы данного блага одинаковы и, следовательно, взаимозаменяемы, каждой из них можно удовлетворить любую из ступеней данной потребности. Поэтому для субъекта они равноценны. А величина ценности каждой единицы определяется наименее важной из удовлетворяемых ступеней потребности. Для него ценность любой единицы – это полезность удовлетворения наименее важной ступени потребности. То есть предельная полезность.

Следовательно, величина ценности блага и ее предельной полезности тождественны:  $V = MU$ .

Поскольку все единицы блага взаимозаменяемы, их ценности одинаковы.

Отсюда отличие формулы общей полезности от формулы общей ценности:

$$TV = V \times Q = MU \times Q.$$

На основании изложенного формулируется важнейший экономический закон: ценность блага измеряется величиной его предельной полезности.

Общая ценность блага отличается от предельной полезности. Вторая превышает первую на величину, которая называется чистой выгодой. Ее символ NA:

$$NA = TU - TV.$$

### 3. Эффект дохода и эффект замещения

Эффекты дохода и замещения в поведении потребителя позволяют объяснить, какое воздействие на него оказывает изменение цен на потребительском рынке.

Эффект замещения, субституции – это изменение структуры потребления (соотношение средств, выделенных на покупку разных товаров) в результате изменения цены одного из товаров, входящих в потребительский выбор. Например, подорожание мяса приводит к тому, что сокращается его потребление и увеличивается потребление рыбы или других продуктов. Происходит замена одного блага другим.

Эффект дохода – изменение реального дохода потребителя в результате изменения цены одного из товаров, входящих в его потребительский выбор. Подорожание мяса, при неизменной цене других товаров, приводит к снижению реального дохода потребителя.

Разграничение эффектов дохода и замещения имеет важное значение для понимания закономерностей ценообразования в условиях рыночной экономики и позволяет определить изменение спроса при росте или изменении цен на товары и услуги.

### 4. Кривые безразличия

Кривая безразличия (ее символ IC), показывает различные комбинации двух экономических благ, имеющих одинаковую полезность для потребителя.

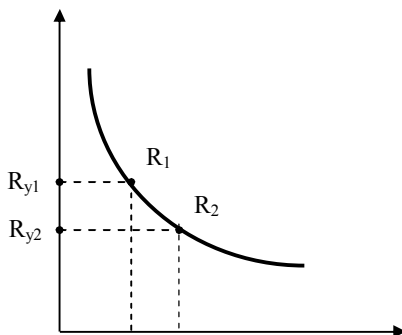


Рис. 2. Кривая безразличия в двумерном пространстве

На рисунке 2 кривая безразличия представляет собой все множество комбинаций благ  $X$  и  $Y$ , имеющих одинаковую полезность для потребителя. Полезность набора  $R_1$  равна полезности набора  $R_2$ . Чем правее и выше расположена кривая безразличия, тем большей полезностью обладает набор благ  $X$  и  $Y$ , представленных ею. Множество кривых безразличия называется картой кривых безразличия (рис. 3).

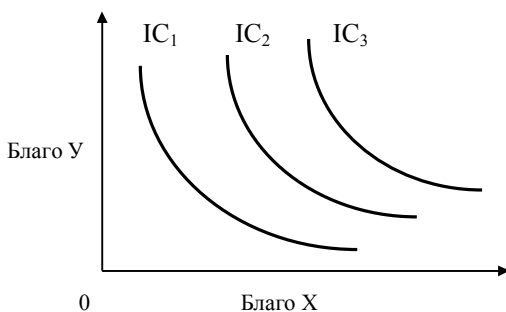


Рис. 3. Карта кривых безразличия

Кривые безразличия имеют следующие характеристики:

- а) отрицательный наклон, т. е. прирост  $X$  означает снижение  $Y$ ;
- б) выпуклы относительно начала координат, т. е. при движении по кривой безразличия вниз–вправо прирост блага  $X$  ( $\Delta X$ ) связан со все меньшими возможностями отказаться от блага  $Y$ ;
- в) они никогда не пересекаются, поэтому через любую точку можно провести лишь одну кривую безразличия. Если допустить, что кривые пересекаются, то в точке пересечения полезность набора благ обеих кривых одинакова, что противоречит первоначальному условию неодинаковой полезности комбинации благ на разных кривых.

Зона замещения (субституции) – участок кривой безразличия, в котором возможна эффективная замена одного блага другим. Зону замещения можно рассмотреть на участке кривой безразличия (рис. 4).

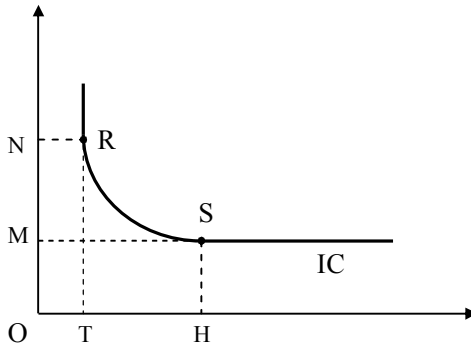


Рис. 4. Зона замещения

Только в рамках отрезка RS кривой IC возможна взаимная замена благ X и Y. Вне его замена исключена, так как потребитель не может отказаться от потребления определенных минимумов благ X и Y. На рисунке величина этих минимумов показана отрезками OT и OM. Если двигаться по кривой безразличия за точками S и R, то никакое увеличение потребления одного из благ, даже без сокращения потребления другого, не увеличивает общей полезности.

Необходимое для сохранения уровня потребления соотношение изменяющихся в наборе количеств благ называют **предельной нормой замещения**. Предельная норма замещения (MRS) – количество, на которое потребление одного из двух благ должно быть увеличено (или уменьшено), чтобы полностью компенсировать потребителю уменьшение (или увеличение) потребления другого блага на одну дополнительную (предельную) единицу.

MRS записывается в виде формулы:

$$MRS_{yx} = - Q_y / Q_x,$$

$$\text{но } Q_y / Q_x = MU_x / MU_y,$$

$$\text{поэтому } MRS_{yx} = MU_x / MU_y.$$

С помощью кривых безразличия и предельной нормы замещения можно определить потребительские предпочтения и нормы замены одного блага другим при различном их количественном сочетании, однако нельзя узнать, какой именно набор товаров будет наиболее выгодным для потребителя. Чтобы выяснить это, необходимо узнать доход потребителя и цены на товары. Такую информацию содержит в себе бюджетная линия или бюджетное ограничение.

## 5. Бюджетная линия (ограничение)

**Бюджетное ограничение (BC)** – все комбинации товаров, которые потребитель имеет возможность купить на данный доход при данных ценах этих товаров. BC характеризует совокупность допустимых вариантов выбора набора товаров потребителем при условии полного расходования им имеющегося дохода.

Бюджетное ограничение можно записать в виде формулы:

$$p_1x_1 + p_2x_2 + \dots + p_nx_n = I;$$

где  $x_1, x_2 \dots x_n$  – количество единиц товаров, приобретаемых потребителем;

$p_1, p_2 \dots p_n$  – цены этих товаров;

$I$  – доход потребителя.

Графический метод анализа позволяет анализировать потребительский выбор только из двух благ  $X$  и  $Y$ . В этом случае бюджетное ограничение записывается формулой:

$$p_1x_1 + p_2y_2 = I;$$

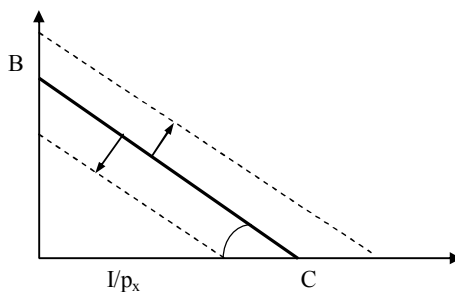


Рис. 5. Бюджетное ограничение

Величина угла наклона бюджетной линии определяется по формуле:

$$\operatorname{tg} \alpha = -\frac{I/P_y}{I/P_x} = -\frac{P_x}{P_y}.$$

Ясно, что положение бюджетной линии на рисунке 5 зависит от двух факторов: дохода потребителя и цен на товары X и Y. В результате роста дохода потребителя происходит сдвиг BC вправо вверх, потребитель может купить больше товаров. В случае падения дохода линия BC сдвигается влево вниз, соответственно, потребитель может купить меньше товаров. На рисунке 5 сдвиг бюджетного ограничения показан стрелками и пунктирными линиями. В результате изменения цен на товары происходит как сдвиг BC, так и изменение угла ее наклона.

## 6. Равновесие потребителя

Используя понятия «кривая безразличия» и «бюджетное ограничение» как инструменты экономического анализа, можно построить ординалистскую модель равновесия потребителя. Положение равновесия потребителя в ординалистской модели проиллюстрировано с помощью рисунка 6.

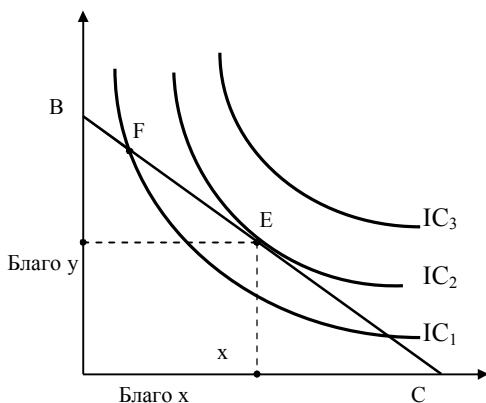


Рис. 6. Положение равновесия потребителя

Именно точка касания линии бюджетного ограничения (BC) кривой безразличия IC, т. е. точка E, означает положение равновесия потребителя. В точке E потребитель получит максимальную полезность, используя свой ограниченный бюджет. Это следует из того, что только в точке E угол наклона кривой безразличия будет равен углу наклона бюджетной линии и установится равенство.

Из этого можно заключить, что удовлетворение потребностей максимизируется закупками товарного набора, отвечающего равенству:

$$\frac{MU_x}{MU_y} = \frac{P_x}{P_y},$$

или  $MU_x \setminus P_x = MU_y \setminus P_y$ .

Данное равенство, как было доказано ранее, есть условие оптимального потребительского выбора. Набор благ X и Y на рисунке 6 обеспечит максимальную полезность в рамках имеющихся бюджетных средств.

Если двигаться по линии бюджетного ограничения вправо–вверх или влево–вниз, то это равенство нарушится.

## СПИСОК ПРИНЯТЫХ СОКРАЩЕНИЙ

ВПК – военно-промышленный комплекс  
НТП – научно-технический прогресс  
НТР – научно-техническая революция  
ООО – общество с ограниченной ответственностью  
ОДО – общество с дополнительной ответственностью  
ЗАО – закрытое акционерное общество  
ОАО – открытое акционерное общество  
ВНП – валовой национальный продукт  
СНС – система национальных счетов  
ВВП – валовой внутренний продукт  
ЧНП – чистый национальный продукт  
НД – национальный доход  
ВНРП – валовой национальный располагаемый продукт  
ЧЭБ – чистое экономическое благосостояние  
НС – национальное счетоводство  
ИЦ – индекс цен  
ИПЦ – индекс потребительских цен  
ГКО – государственные краткосрочные облигации  
ЕЭС – Европейское экономическое сообщество  
ТНК – транснациональная корпорация  
ТБ – транснациональный банк  
ЦБ – центральный банк

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Басовский, Л. Е. Экономическая теория : учеб. пособие / Л. Е. Басовский. – Москва : Инфра-М, 2019. – 374 с.
2. Бурганов, Р. А. Экономическая теория : учебник / Р. А. Бурганов. – Москва : Инфра-М, 2018. – 416 с.
3. Гордиенко, В. В. Экономика : учеб. пособие / В. В. Гордиенко. – Волгоград : ВА МВД России, 2016. – 328 с.
4. Даниленко, Л. Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике : учеб. пособие / Л. Н. Даниленко. – Москва : Инфра-М, 2018. – 576 с.
5. Камаев, В. Д. Экономическая теория. Краткий курс / В. Д. Камаев, М. З. Ильчиков, Т. А. Борисовская. – Москва : КноРус, 2020. – 382 с.
6. Менкью, Н. Г. Принципы экономикс / Н. Г. Менкью. – Санкт-Петербург : Петер Ком, 1999. – 784 с.
7. Фишер, С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – Москва : Дело, 1995. – 864 с.
8. Хейне, П. Экономический образ мышления / П. Хейне. – Москва : Новости, 1997. – 704 с.

**Для заметок**

**Для заметок**

Учебное издание

*Гордиенко Вячеслав Владимирович*

ЭКОНОМИКА

*Учебник*

Редактор *Н. Ф. Руденко*

Компьютерная верстка *Ю. В. Сиволапов*

Дизайн обложки *Н. А. Доненко*

При разработке дизайна обложки использовались материалы сайта:

<https://yandex.ru>.

Волгоградская академия МВД России.  
400089, г. Волгоград, ул. Историческая, 130.

Редакционно-издательский отдел.  
400131, г. Волгоград, ул. Коммунистическая, 36.

Подписано в печать 16.03.2020. Формат 60×84/16. Бумага офсетная.  
Гарнитура Times New Roman. Физ. печ. л. 24,25. Усл. печ. л. 22,55.  
Тираж 200. Заказ 2.

ОПиОП РИО ВА МВД России. 400131, г. Волгоград, ул. Коммунистическая, 36.