МВД России
Санкт-Петербургский университет

ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Санкт-Петербург
2017

План 2017, поз. 28

УДК 330.1
ББК 65
Э 40

Э 40 **Экономика**: учебное пособие. 4-е изд., доп. – СПб.: Изд-во СПб ун-та МВД России, 2017. – 304 с.

Авторский коллектив

Гуров М.П., к. э. н., проф. (введ., гл.1, 3, 14, закл.);
Фролова О.В., к. ю. н., доц. (гл. 2, 4, 7, 8);
Дончевская Л.В., к. э. н., доц. (гл. 5, 10, 13*);*
Литвиненко А.Н., д. э. н., проф. (гл. 6);
Кудрявцев Ю.А., к. ю. н., доц. (гл. 9, 11, 12).

Учебное пособие подготовлено в соответствии с рабочими программами учебной дисциплины «Экономика» и отвечает требованиям федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования по соответствующим специальностям (направлениям подготовки). Содержание включает рассмотрение основных положений экономической теории с учетом специфики деятельности правоохранительных органов России. Значительное внимание уделено общим проблемам микро- и макроэкономики, актуальным проблемам мировой экономики, дана авторская концепция развития теневых экономических явлений в России.

В отличие от предыдущих изданий учебное пособие дополнено методическим материалом, представляющим собой задания, вопросы и тесты для самоконтроля по изученным темам дисциплины.

Предназначено для курсантов и слушателей образовательных организаций системы МВД России.

УДК 330.1
ББК 65

Рецензенты:
Терещенко А.П., кандидат экономических наук
(Краснодарский университет МВД России);
Скороходова Л.А., кандидат экономических наук, доцент
(Уральский юридический институт МВД России)

© Санкт-Петербургский университет
МВД России, 2017

ВВЕДЕНИЕ

В условиях сложной мировой социально-политической и экономической обстановки в Российской Федерации продолжается дальнейшее совершенствование государственно-правовой и экономической системы. Осуществляется сложный процесс формирования демократического правового государства, гражданского общества. Основой этого процесса выступает создание цивилизованной регулируемой рыночной экономики, обеспечение подлинной экономической свободы, развитие многообразия форм собственности, обеспечение надежной социально-экономической защищенности населения. Это обусловливает проведение крупных преобразований в сфере социально-экономических отношений.

Эти и другие процессы, происходящие в современной России, предполагают совершенствование экономики как системы хозяйствования на новой технологической основе, а экономической теории – как науки и учебной дисциплины, на основе новых теоретических концепций и методов преподавания. Данные обстоятельства подчеркивают необходимость издания новых учебников, курсов лекций, учебных пособий, учитывающих происходящие в государстве политико-правовые, социально-экономические, духовные и иные процессы в жизни нашего общества.

В этих условиях возрастает спрос на профессиональных, грамотных, компетентных работников в различных сферах общественной жизни. Без знания базовых, ключевых понятий в сфере экономики любой специалист, практик либо теоретик, вряд ли может претендовать сегодня на звание специалиста широкого профиля.

Предлагаемое учебное пособие «Экономика» в основном соответствует содержанию федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по дисциплине «Экономике» для экономических и неэкономических специальностей.

Тематика учебного курса, основные экономические категории, законы и процессы рассмотрены в логической последовательности и взаимосвязи. Вместе с тем более полное усвоение учебного материала требует от обучающихся дополнительного самостоятельного изучения учебной и научной литературы. Поэтому в новое издание учебного пособия включены рекомендации для самостоятельной работы и контролю полученных знаний.

В процессе подготовки учебного пособия использовалась различная учебная и научная литература. На основе ее переработки, обобщения и систематизации разработано данное учебное пособие.

Глава 1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ЕЕ РАЗВИТИЕ

Экономика – это сфера общественной жизни со своими законами, проблемами и противоречиями. В этой сфере формируется экономический потенциал общества, производятся различные блага для удовлетворения физиологических и духовных потребностей людей. Обычно экономика ассоциируется с такими понятиями, как эффективность, бережливость, рациональное использование ресурсов. Экономика – слово греческого происхождения, и образовано оно из двух других: *ойкос* (дом, хозяйство) и *номос* (закон). В результате экономика означает: законы ведения домашнего хозяйства.

Однако в наше время экономику понимают гораздо шире, чем это следует из перевода с греческого. Принято считать, что экономика имеет дело с законами не одного лишь домашнего хозяйства, но и всего общества в целом. Соответственно этому существует система наук, изучающих экономическую жизнь общества, например, специфические науки (финансы, статистика), отраслевые науки (экономика промышленности, экономика сельского хозяйства) и науки об истории экономической жизни, и среди них история экономической мысли. С другой стороны, понятие «экономика» может подразумевать как отраслевые науки, так и изучение фундаментальных основ устройства экономических систем, законов общественного развития. Предметом нашего изучения является второе толкование этого понятия.

Экономическая теория – одна из древнейших наук. Она всегда привлекала внимание образованных людей. Объясняется это тем, что изучение экономической теории – это познание объективных законов хозяйствования. На протяжении веков экономическая жизнь развивалась, усложнялась. Усиливающийся интерес к экономической науке позволил увидеть практическую значимость экономической теории, которая проявляется в том, что действия (экономическая практика) ведёт к знанию, знание – к предвидению; предвидение – к правильному действию.

Экономическая теория – это не набор правил о том, как стать богатым. Она не даёт готовые решения для всех проблем. Теория – лишь инструмент, способ осмысления экономической действительности. Владение этим инструментом, знание основ экономической теории поможет каждому сделать правильный выбор во многих ситуациях.

1.1. Зарождение и основные этапы формирования экономической теории

Исследования истории развития общественного производства базируются на изучении взглядов различных экономических школ. Экономическую школу можно понимать как объединение экономистов по следующим критериям: используемые методы анализа, понимание предмета и задач исследования, концептуальные подходы к изучению экономических проблем. По этим признакам выделяют, например, меркантилизм, классическую и историческую школы, кейнсианство, марксизм.

Несколько школ могут существовать в рамках одного направления (как, например, австрийская, американская, шведская школы развиваются в пределах маржинализма, или парижская, чикагская, лондонская школы – в рамках неолиберального направления). Следует сказать, что данное деление на школы и направления весьма условно, поскольку, во-первых, взгляды ученых постоянно эволюционируют, во-вторых, идеи отдельных экономистов уникальны и не могут быть оценены в рамках сложившейся системы научных знаний, а потому и отнесены к какой-либо уже существующей школе. В таких случаях можно ожидать появления либо синтезированных теорий, либо принципиально новой экономической школы.

Периодизация истории экономических учений проводится по критерию особенностей эволюции экономической науки и мировой экономической системы.

Выделяют период донаучного развития экономической науки, который включает в себя характеристику экономической мысли древнего мира и средневековья.

Зачатки экономической науки обнаруживаются в законах Ману, кодексе Хаммурапи, в сочинениях Гесиода, Солона и других ученых древности. Например, в законах Хаммурапи (1792–1850 гг. до н.э.) отражается стремление ослабить классовую борьбу в целях укрепления рабовладельческого строя, сохранности частной собственности. Вместе с тем они выражают заботу правителя о развитии товарно-денежных отношений, стремясь поставить их на службу государству. В Китае (конец II – начало I в. до н.э.) коллективный трактат «Гуань-Цзы» относится к периоду дальнейшего развития рабства, ремесла, торговли. Труд провозглашается в нём источником могущества государства, и выдвигается важная идея об эквивалентности обмена. «Гуань-Цзы» содержит вывод о том, что народ создаёт доход для знатных и прибыль для торговцев.

Политико-экономический трактат «Артхашастра» (IV–III вв. до н.э.) индийского брахмана Каутилье содержит сведенья о населении и делении его на основные группы (4 касты). В нём говорится о привилегиях брахманов и кшатриев в торговле, наследстве. «Артхашастра» призывает развивать производственные силы, регулировать цены на товары и соблюдать активный баланс государственного бюджета.

Наиболее известными деятелями Древней Греции были: Ксенофонт (430–354 гг. до н.э.), рассматривающий хозяйственную деятельность как процесс создания полезных вещей, т. е. потребительских стоимостей; Платон (427–347 гг. до н.э.) и его книга «Политика или государство» и Аристотель (384–322 гг. до н.э.) впервые проанализировавший меновую стоимость, а хозяйственную деятельность разделил на экономию – создание «истинного богатства» - благ, и хрематистику – искусство накапливать денежные богатства (торговля и ростовщичество), такую деятельность Аристотель считал противоестественной.

В целом, экономическая мысль Древнего мира характеризуется защитой господствовавшего натурального рабовладельческого хозяйства. С этой позиции рассматривались товарно-денежные отношения, в связи с чем выдвигалась

идея эквивалентного обмена вещей по их стоимости. Деньги рассматриваются как абсолютная форма богатства (при этом частное и национальное богатство не различаются). Предметом исследования выступает почти исключительно сфера обращения. Накопление богатства (в денежной форме) происходит в форме прибыли от внешней торговли или же непосредственно в ходе добычи благородных металлов.

Таким образом, особенностью данного периода явилось господство натурально-хозяйственных отношений и экстенсивный характер развития воспроизводства. Экономические знания формировались как отдельные элементы общей науки, поэтому экономическая наука еще объективно не могла сформироваться, и в качестве выразителей экономической мысли выступали, как правило, философы, правители государств, религиозные идеологи, чьи воззрения объединяло неприятие рыночных экономических отношений.

В рамках данного периода первой школой экономической теории (в Англии, Франции и других странах зарождающегося капитализма) становится меркантилизм[1]. С этого времени (примерно XVI– XVII вв.) по существу и произошло обособление экономической теории в самостоятельную отрасль науки, получившую называние «Политическая экономия», основным теоретико-методологическим принципом которой явился протекционизм.

Термин «меркантилизм» (от итал. *Mercante* – торговец, купец) ввёл в оборот в XVIII в. английский экономист Адам Смит. Этим термином принято обозначать систему экономических взглядов, которая была достаточно широко распространена в Европе и в письменном виде дошла до нас благодаря некоторым публикациям английских, итальянских и французских авторов XVI–XVII вв.: англичан Уильяма Стаффорда (1554–1612), Томаса Мана (1571–1641), французов Антуана Монкретьена (1575–1621), Жана Батиста Кольбера (1619–1693) и некоторых других экономистов.

Интересно отметить, что имя экономической науке дал Антуан Монкретьен, написавший «Трактат политической экономики» (1615). К двум греческим словам он добавил ещё одно «политика» – общественное устройство. С тех пор её стали называть «политическая экономия» т. е. наука о законах общественного устройства хозяйства.

Однако зарождение серьёзной науки происходит в середине XVII в., когда в неё приходит Уильям Петти (1623–1687), который провозгласил идею определения стоимости товара трудом. Он показал, что деньги – это товар особого рода, играющий роль всеобщего эквивалента. Заложил основу для новой науки – статистики труда, назвав её «политической арифметикой», писал о ренте, заработной плате, разделении труда. Эти идеи продолжила целая плеяда учёных-экономистов.

Следующий период становление экономической науки охватывает XVII – начало XX в. и включает в себя эволюции школ и направлений экономической мысли, придерживавшихся теоретико-методологических принципов неограниченной свободы предпринимательской деятельности. Именно в эту эпо-

[1] Некоторые авторы школу меркантилизма относят к научной эпохе.

ху возникли положения «невидимой руки» А. Смита и «закона рынков» его последователя Ж. Б. Сэя, которым придерживались многие экономисты на протяжении не одного столетия. Почти 200 лет классики (с конца XVII по вторую половину XIX в.), а затем и неоклассики (с конца XIX и до 30-х гг. XX в.) не допускали в своих научных изысканиях возможности государственного (протекционистского) вмешательства в экономические процессы.

В результате на всем протяжении этой эпохи воззрениям классиков и неоклассиков, являющихся идеологами экономического либерализма, не могли существенно противостоять ни экономические идеи социалистов-утопистов (нач. XIX в.), ни концепции реформ экономистов-романтиков о воссоздании «ради социальной справедливости» мелкотоварного производства (первая половина XIX в.), ни серьезные доводы немецких теоретиков о целесообразности выявления взаимосвязи в процессе экономического роста совокупности факторов экономического и неэкономического свойства (вторая половина XIX в.).

Рассмотрим подробнее данный период развития экономической науки. В 1750 г. в экономической науке появляется новое направление – классическая политическая экономия. В ней образовались две школы: французская, позднее получившая название «школа физиократов», и английская.

Термин «физиократия» (власть природы) был введён в оборот также А. Смитом. Сами французские физиократы называли себя экономистами. Теория физиократизма развивалась в Германии, Польше, Швеции и других странах, но только во Франции эта система воззрений приобрела наиболее развитую форму и существовала в виде теоретической школы. Основателем физиократического учения был Франсуа Кенэ (1694–1774), а наиболее крупными представителями Виктор де Мирабо (1715–1789), Дюпон Неймур (1739–1817), Жак Тюрго (1727–1781).

Физиократы считали богатством не деньги, а «произведения земли». Сельскохозяйственное производство, а не торговля и промышленность, с их точки зрения, является источником богатства общества, что и определяется «естественным» законом, установленным Богом. Для физиократов богатство нации прирастает в том случае, если существует и постоянно воспроизводится разница между продукцией, которая производится в сельском хозяйстве, и продукцией, которая была использована для производства этой продукции в течение года, т. е. так называемая земельная рента в натуральной форме. Ф. Кенэ называл эту разницу «чистым продуктом» и считал единственным «производительным классом» в обществе класс земледельцев.

Главное произведение Ф. Кенэ – «Экономическая таблица» (1758) содержит схему разделения общества на три основных класса: производительный класс земледельцев; класс земельных собственников; «бесплодный класс». Все три общественных класса находятся в определённом экономическом взаимодействии. Через механизм покупки и продажи продукции происходит процесс распределения и перераспределения «чистого продукта» и создаются необходимые предпосылки для постоянного возобновления производственного процесса, т. е. воспроизводства.

Таким образом, хозяйственный процесс представлялся физиократам как естественная гармония, которая может быть даже описана строго математически. Впоследствии эта идея получила дальнейшее развитие в различных теориях макроэкономического равновесия и экономического роста. Составной частью экономической теории физиократизма является идея невмешательства правительства в естественный ход экономической жизни.

Знакомство с трудами французских физиократов, а также личное знакомство и общение с ними стимулировало интерес к экономической проблематике основателя английской классической экономической школы А. Смита.

Классическое направление зародилось в XVII и расцвело в XVIII веке. Величайшая заслуга классиков состоит в том, что они поставили в центр экономики и экономических исследований труд как созидательную силу и стоимость как воплощение ценности, положив тем самым начало трудовой теории стоимости. Классическая школа стала провозвестницей идей экономической свободы, либерального направления в экономике. Представители классической школы выработали научное представление о прибавочной стоимости, прибыли, налогах, земельной ренте. В недрах классической школы, по сути, зародилась экономическая наука.

Классическая школа представлена несколькими основоположниками: Адам Смит (1723–1790), Девид Риккардо (1771–1823), Томас Мальтус (1766–1834), Джон Стюарт Милль (1806–1873). Первым представителем и прародителем классической школы следует считать английского экономиста Уильяма Петти (1623–1687), которому принадлежат научные разработки в области налогообложения, таможенных пошлин. Источником экономического богатства он считал сферу производства, что сближает его с авторами трудовой теории стоимости.

Основатели классической школы рассматривали экономическую науку как учение о богатстве и способах его увеличения. Фундаментальный труд А. Смита, увидевший свет в 1776 г., так и назывался «Исследование о природе и причинах богатства народов». Смит не только вписал своё имя золотыми буквами в историю экономической науки, но и вошёл в неё как первооткрыватель, заслуживший титул «отца экономики».

Яркий, своеобразный вклад в экономическую науку внёс представитель классической школы англичанин Т. Мальтус. Его трактат «Опыт о законе народонаселения», опубликованный в 1798 г., произвел на читающую публику такое мощное впечатление, что дискуссии об этой работе ведутся по настоящее время. В XVII–XVIII вв. теория Мальтуса стала известна главным образом благодаря тому, что ее автор впервые предложил опровержение широко распространенного тезиса о том, что путем социального реформирования человеческое общество может быть усовершенствовано. Для экономической науки трактат Мальтуса ценен теми аналитическими выводами, которые были впоследствии использованы другими теоретиками классической и некоторых других школ.

Еще один представитель классической школы – Д. Рикардо – не получил систематического образования и был профессиональным биржевиком. Являясь строгим последователем А. Смита, Д. Рикардо внес существенный вклад в раз-

работку и уточнение различных специфических проблем экономической теории. Исходя из трудовой теории стоимости и общей концепции классического анализа, им была вслед за А. Смитом развита теория «сравнительных преимуществ». Если А. Смит сравнивал абсолютные преимущества стран в международной торговле, то Д. Рикардо ввел также понятие «относительные преимущества» стран в торговле. Идеи А. Смита и Д. Рикардо о преимуществах свободной торговли стали теоретической основой политики «фритрейдерства», которая в современных вариантах используется для обоснования и разработки так называемой политики «открытой экономики».

Другой представитель классической школы – Дж. С. Милль – получил поразительное по объему и содержанию образование и свои первые работы по экономической теории опубликовал уже в 16 лет. Современники называли его мыслящей машиной. Дж. С. Милль служил вначале в Ост-Индской компании, затем был членом парламента, однако все свободное время, а он работал по 14 часов в сутки, уделял интеллектуальной деятельности. Им было опубликовано множество работ по философии, социологии и экономике. Венцом его научной деятельности стала объемная книга «Принципы политической экономии» (1848), которая во второй половине XIX в. была энциклопедией и основным учебным пособием по экономической теории в большинстве стран мира.

Необходимо отметить, что наследие классической школы гораздо разнообразнее и может быть представлено еще добрым десятком имен теоретиков этого направления. Во второй половине XIX в. единый поток экономической теории как бы разделился на два самостоятельных. С одной стороны, выделилось направление экономического анализа, которое впоследствии получило обобщенное название марксизма. С другой стороны, появляется так называемая маржинальная (*marginal* – предельный) теория, которая затем превращается в крупнейшую неоклассическую школу.

С приходом в экономическую науку К. Маркса (1818–1883) начинается новый этап в ее истории. Глубоко проникнув в суть хозяйства и выработав собственную систему взглядов на политическую экономию, опираясь в основном на трудовую теорию стоимости, воззрения классической школы, К. Маркс существенно изменил многие их положения. Наиболее полно экономическая теория К. Маркса была изложена в так и не законченной книге «Капитал» (первый том появился в 1867 г., два следующих тома вышли уже после смерти автора в 1885 и 1894 гг., соответственно, четвертый том после смерти его друга и помощника Ф. Энгельса (1820–1895) в 1905 г.).

К. Маркс исходит из идеи классической школы о том, что в основе цены товара лежит так называемая стоимость (меновая стоимость) или ценность этого товара, которая определяется в зависимости от количества труда, затраченного на его производство. Далее, в отличие от классиков, он уточняет, что затраты труда, определяющие величину стоимости, являются не индивидуальными, а общественно необходимыми, т. е. численно равными тому количеству часов рабочего времени, которое требуется в среднем для производства товара при данном уровне развития производства. Таким образом, лишь наемная рабочая сила, пролетариат, производит стоимость.

Вторым участником этого процесса является предприниматель, капиталист, который является собственником основного вида богатства, собственником капитала. Капитал воплощается в зданиях, машинах, орудиях, сырье, во всем, с помощью чего наемные работники производят продукцию.

Так исторически сложилось, что все средства производства сконцентрированы в руках одних людей, поэтому другие люди вынуждены для выживания продавать свою рабочую силу капиталистам. Капиталист, так же как и любой покупатель товара, оплачивает рабочую силу по стоимости, которая равна общественно необходимому рабочему времени, затрачиваемому на производство предметов потребления, потребляемых рабочим и его семьей. Рабочий трудится в течение рабочего дня, производя большую стоимость, чем стоит его рабочая сила. Т. к. собственником капитала является предприниматель, то и излишек стоимости – прибавочная стоимость присваивается капиталистом. Присваивая прибавочную стоимость, часть ее предприниматель капитализирует, т. е. превращает в дополнительные порции капитала. Идет процесс постепенного накопления капитала, поэтому, даже если первоначально капитал был получен путем трудовых усилий самого капиталиста, рано или поздно он становится результатом присвоения плодов чужого труда.

Таким образом, и наемные работники, и капиталисты являются как бы заложниками существующей системы, которая жестко задает их модели поведения. Выход из этого замкнутого круга К. Маркс видел только через социалистическую революцию в мировом масштабе, которая уничтожит частную собственность – главный ограничитель дальнейшего развития.

Последующая разработка экономической теории марксизма велась В.И. Лениным (1870–1924) и состояла в том, что в XX в. капитализм перешел в свою новую и последнюю фазу, фазу монополистического капитализма – империализма. В процессе конкурентной борьбы вся хозяйственная деятельность, по мнению В.И. Ленина, ведется уже не мелкими предпринимателями, а крупными фирмами-монополистами. Монополизм в экономике приводит к изменению механизма ценообразования, когда предприниматели начинают извлекать уже не просто среднюю прибыль, а монопольно высокую прибыль. Монополизм в экономике приводит к паразитированию монополистов-предпринимателей, затормаживает технический прогресс, приводит к обобществлению капитала на деле, хотя формально он по-прежнему находится в частных руках. Таким образом, в самом капитализме уже созданы все хозяйственные предпосылки для коммунистического общества. По мнению В.И. Ленина, К. Маркс не учел только одного момента – социалистическая революция не может произойти одновременно во всех странах мира из-за того, что они развиты неравномерно. Поэтому В.И. Ленин обосновал возможность победы революции в отдельно взятой стране (в России), а затем заняться подготовкой социального перехода в мировом масштабе.

Завершая краткий анализ экономической теории марксизма, стоит напомнить, что в трудах основоположников этой концепции нет никакой более или менее детальной проработки вопроса о конкретных механизмах экономического функционирования социалистической или коммунистической хозяйственной

системы. Все ограничивается отдельными положениями и фразами, восприятие которых зависит от общего контекста той или иной публикации.

В последней трети XIX в. в противовес школе английских классиков возникло неоклассическое (греческое слово – новый) направление экономической теории. Неоклассическое направление было представлено тремя школами: Венской (австрийской), Лозаннской и Кембриджской. Этому способствовала «маржиналистская революция». В отличие от классической политэкономии маржиналисты не признавали стоимостной оценки товара, диктата продавца на рынке. Блага на рынке (рынке покупателя) оценивались субъективно (субъектами) в зависимости от их полезности и редкости. Возникли теория предельной полезности и теория предельной производительности труда и капитала.

Венская (Австрийская) школа возникла в 1870 г. Ее основали профессора Венского университета Карл Менгер (1840–1921), Ойген фон Бем-Баверк (1851–1914) и Фридрих фон Визер (1851–1926), создавшие теорию предельной полезности. Исходным пунктом их анализа стали потребности человека и законы насыщения этих потребностей. Однако приоритет в этих идеях у немецкого ученого Германа Госсена (1810–1858).

Основателями Лозаннской школы считаются Леон Вальрас (1834–1910), У. Джевонс (1835–1882) и В. Парето (1848–1923). Они создали математическую школу в экономике. С помощью математических методов удалось открыть многие функциональные (количественные) математические зависимости в производстве, потреблении и рынке.

Огромный вклад в разработку неоклассического направления внес профессор Кембриджского университета Альфред Маршалл (1842–1924). Он обобщил и систематизировал результаты неоклассического переворота. Свой главный труд он озаглавил «Принципы экономикс» (английское слово *economics* имеет разные толкования – как «экономические науки» и как имя собственное для новой дисциплины). Так, в 1890 г. появился первый курс «Экономикс», который стал основным учебником для студентов вузов Англии и США.

Следующий период (современный период) охватывает открытие и разработку основополагающих теоретических принципов и включает в себя новейшие теоретико-методологические достижения XIX – XX столетия, связанные с творческим наследием новых лидеров неоклассического направления, возникшего еще в конце XIX в., а также авторов вновь появившегося (20-30-е гг.) социально-институционального направления экономической мысли.

Современная экономическая наука продолжает, развивает или дополняет идеи великих экономистов конца прошлого века. Были выработаны новые направления анализа. Примером макроэкономического анализа является работа английского экономиста Джона Мейнарда Кейнса (1883–1946) «Общая теория занятости, процента и денег» (1936), в которой автор изложил совершенно новые принципы регулирования национального хозяйства, подчеркнув при этом решающую роль государства. Взгляды Кейнса легли в основу кейнсианского направления экономической мысли.

В рамках неоклассической теории углубили анализ проблем ценообразования и конкуренции известные ученые-экономисты Джоан Робинсон

(1903–1983) и Эдуард Чемберлин (1899–1967), предложив «теорию несовершенной конкуренции», которая продолжила идеи А. Маршалла. Эти исследования продолжили К. Викселль, Г. Мюрдаль, Э. Лундберг, Э. Линдаль, Б. Олин и другие. Их работы иллюстрируют различные динамические процессы (колебания, рост и развитие) в экономической жизни.

В современной экономической литературе выделяют следующие основные направления: неоклассическое, опирающееся на свободную конкуренцию; неокейнсианское, основывающееся на вмешательстве государства в экономику; институционально-социологическое, рассматривающее экономику как систему общественных институтов.

Неоклассическое направление экономической науки представлено современными теориями монетаризма и неолиберализма.

Монетаристы стремятся использовать для регулирования экономики, деловой активности предпринимательства такие экономические инструменты, как банковский процент, операции купли-продажи государственных ценных бумаг, эмиссию денег, словом, всё, что изменяет количество денежной массы в обращении. По мнению Милтона Фридмена, главы «новой монетаристской школы», все крупнейшие экономические потрясения объясняются последствиями денежной политики, поэтому государство должно как можно меньше вмешиваться в рыночные отношения.

Согласно теории неолиберализма, нужно предоставить максимальную свободу предпринимателям и сократить вмешательство государства в экономику. Главные теоретики этого направления – Людвиг фон Мизес (1881–1973) и его ученик Фридрих фон Хайек (1899–1992) выступили с критикой социализма, его плановой системы, считая её царством произвола составителей плана, планируемым хаосом, экономическим рабством. Основываясь на теории неолиберализма, немецкий теоретик, государственный деятель Людвиг Эрхард (1897–1977) создал теорию социально ориентированного рыночного хозяйства и воплотил её на практике.

Неокейнсианское направление экономической теории продолжило развитие идей Д. М. Кейнса, наиболее известными его представителями были Д. Робинсон (1903–1983), Р. Харрод (1900–1978), Н. Калдор (1908–1986) и др. Они внесли важный вклад в теоретическое обоснование необходимости государственного регулирования спроса, занятости, через такие экономические инструменты, как налоги и государственные расходы, обосновали возможность достижения экономического равновесия и при неполной занятости.

Представители институционально-социологического направления Торстейн Веблен (1857–1929), а также Дж. Коммонс, У. Митчелл, Дж. Гэлбрейт рассматривают экономику как систему, где отношения между субъектами складываются под влиянием технико-экономических факторов, государственных институтов (корпорации, профсоюзы, монополии, налоговая, правовая и др. системы), а также традиций и образа жизни «общества потребления». В современных условиях эти идеи получили развитие в рамках неоинституционального направления в трудах Р. Коуза, А. Алчияна, Р. Познера, Д. Норта, Дж. Бьюкенена и других.

Таким образом, история экономической науки рассматривает наиболее значимые направления, течения и школы современной экономической мысли, выражая, тем самым, все многообразие взглядов на проблемы формирования социально ориентированной рыночной экономики, что одновременно свидетельствует и об альтернативных возможностях для их практического воплощения в жизнь.

1.2. Предмет и метод экономической теории

Предметом исследования марксистской политэкономии в соответствии с классовым подходом к анализу общественной жизни являлись лишь производственные отношения, основу которых составляют отношения собственности. Это имело существенное значение, т. к. из системы производственных отношений выводились экономические законы, противоречия, классовые конфликты, необходимость диктатуры пролетариата и господство административно-командной системы хозяйствования.

Производственные отношения – это объективно складывающиеся отношения между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ. Эта самая общая характеристика производственных отношений дает основание утверждать, что производственные отношения есть необходимая сторона общественного производства.

Мысль о том, что предметом политической экономии являются общественные отношения, была высказана еще в XVIII в. рядом экономистов. Наиболее широкое распространение она получила среди русских экономистов начала XX в. Многое для этого сделал Г.В. Плеханов (1856–1918). Он не только определил предмет политической экономии как науки о развитии производственных отношений, но и внес существенное уточнение, различая собственно производственные отношения – отношения социально-экономические, имущественные, отношения собственности; и отношения производственно-организационные, относящиеся к общественной организации производительных сил, выделяя противоречия внутри системы общественных отношений производства.

На рубеже 20-30-х гг. 20-го столетия на страницах экономической литературы развернулась дискуссия по вопросу о предмете политической экономии, в которой приняли участие Г. Абезгауз, А. А. Богданов, Б. С. Борилин, Н.И. Бухарин, С. Кривцов, И. И. Рубин, И. И. Степанов и многие другие. И. И. Рубин отмечал, что политэкономия сложилась как наука о системе производственных отношений. С. А. Бессонов подчеркивал связь производственных отношений с производительными силами и крайнюю неразработанность учения о производительных силах. А. А. Богданов и И. И. Степанов предложили различать предмет политической экономии в узком смысле, т. е. социально-трудовые отношения людей (отношения прямого и косвенного сотрудничества людей в производстве, кооперацию, разделение труда и др.), и в широком смысле, куда включались также отношения присвоения, распределения, обмена и собственности.

Если же обратимся к мировой экономической литературе прошлого и настоящего, то увидим еще большее различие в толковании предмета экономической теории (политической экономии). Так, например, у представителей первой школы политической экономии – меркантилистов, отражавших интересы торговцев эпохи первоначального накопления капитала, предметом науки было богатство. Богатство отождествлялось чаще всего с деньгами.

Школа физиократов перенесла предмет политической экономии – национальной богатство из сферы обращения в сферу производства. Это было величайшим достижением экономической науки, хотя они считали источником «богатства» только сельское хозяйство.

Представители английской классической школы политической экономии расширили предмет политической экономии до исследования условий производства и накопления (А. Смит), а также распределения (Д. Рикардо) национального богатства, создаваемого во всех отраслях материального производства, куда включались промышленность, сельское хозяйство, строительство, лесное хозяйство и др.

В известном всему миру учебнике П. Самуэльсона «Экономикс» среди множества определений предмета экономической теории указывается, что экономикс – это наука о повседневной деловой жизни и деятельности людей. Еще ранее А. Маршалл определял предмет экономической теории как исследование нормальной жизнедеятельности человеческого общества: исследование богатства и частично человека, точнее, стимулов к действию и мотивов противодействия. В таком определении подчеркивается роль человека в экономике.

В современной западной экономической литературе распространено понимание предмета политической экономии как изучение «редкости», ограниченности ресурсов. Так, Д. Робинсон пишет, что политическая экономия – это наука, которая изучает поведение людей как связь между целями и ограниченными средствами, имеющими альтернативные пути применения.

Перечень определений предмета экономической теории можно было бы продолжать, но в этом, нет необходимости. Следует согласиться с П. Самуэльсоном в том, что все определения экономической теории как науки раскрывают ее предмет с разных сторон, ибо берутся различные аспекты жизнедеятельности человека. В каждом есть достоинства и недостатки, но ни одно из них не оторвано от анализа производственных отношений. Экономическая теория – наука историческая. Она в определенном отношении отражает естественный ход развития человеческого общества.

Наиболее близким к реальному предмету изучения современной экономикой будет такое определение: *экономическая теория – это общественная наука, изучающая механизм действия экономических законов и отношения людей по поводу наиболее эффективного воспроизводства материальных и духовных благ при ограниченных ресурсах.* Хотя психологические трактовки поведения людей присутствуют в экономической теории, но как самостоятельный предмет изучения экономической наукой они быть не могут.

Экономическая теория использует широкий спектр методов научного познания. Методы – инструменты, совокупность приемов исследования в науке и

воспроизведения их в системе экономических категорий и законов. Экономическая теория использует разнообразные методы научного познания.

Метод научной абстракции включает две единые ступени познания. Познание начинается с исследования конкретного, с анализа и обобщения эмпирического материала. На этой ступени выделяются и исследуются наиболее общие абстрактные понятия науки. Затем, на второй ступени, на основе наиболее общих понятий происходит объяснение всего богатства и многообразия конкретных явлений. Это путь восхождения от абстрактного к конкретному. Метод научной абстракции требует исследования явлений в их наиболее развитом, зрелом виде. Научная абстракция является общенаучным методом познания. Ее значение возрастает в тех случаях, когда исключается возможность экспериментальной проверки выводов экономической теории.

Метод анализа и синтеза. Посредством анализа экономическая теория разлагает экономические отношения на их составные части и исследует каждую из этих частей отдельно. Это необходимо, поскольку производственные отношения всякого общества образуют сложную систему. Путем синтеза экономическая теория воссоздает единую целостную картину об экономическом процессе.

Метод индукции и дедукции. Посредством индукции (наведения) обеспечивается переход от изучения единичных фактов к общим положениями и выводам (себестоимость в отдельных хозяйствах – и общий вывод о ее тенденциях). Дедукция (выведение) делает возможным переход от наиболее общих выводов к относительно частным (от общего вывода о тенденциях изменения себестоимости – к путям ее снижения в каждом хозяйстве). Анализ и синтез, индукция и дедукция применяются экономической теорией в единстве.

Единство исторического и логического подхода. Диалектика не противопоставляет их друг другу, а рассматривает в единстве. Исторически исходный пункт исследования совпадает в общем и целом с исходным пунктом логического исследования. Единство исторического и логического подхода не означает, что логическое исследование механически копирует историческое развитие со всеми его особенностями и зигзагами. Логический подход совпадает с историческим в том случае, когда последний берется в обобщенном виде.

Единство общего и особенного в методе экономической теории. Экономическая теория в широком смысле включает экономические теории различных способов производства, представляет единство многообразия. Поэтому и метод экономической теории одновременно един и многообразен. Наиболее общие черты метода применимы к экономической теории всех способов производства.

Метод восхождения от простого к сложному. Экономика представляет собой совокупность простых и сложных производственных отношений. Например, отношения обмена на простых рынках и отношения обмена через систему материально-технического снабжения. С развитием простые отношения не исчезают, они становятся элементами сложной системы. В процессе познания простые элементы получают отражение в наиболее абстрактных понятиях и категориях (потребительская стоимость, цена и т. д.). Абстракция всегда ограничивается самыми общими и простыми сторонами действительности. Сложное

же явление получает более богатые конкретные определения. Поэтому развитие от простых экономических процессов к сложным получает отражение в движении мышления от абстрактного к конкретному.

Единство качественного и количественного анализа как метод познания экономических отношений. Экономическая теория не может ограничиваться выявлением лишь качественной стороны экономических процессов. Она исследует также и количественные взаимосвязи. Тем самым познанные экономические явления предстают в виде меры, или как качественно определенное количество. Например, меру процессов представляют пропорции, темпы, показатели экономического развития.

Единство качественного и количественного анализа требует применения математических методов и электронно-вычислительной техники в экономических исследованиях. Особую роль здесь играет *метод экономико-математического моделирования*. Являясь одним из системных методов исследования, он позволяет в формализованной форме определить причины изменений экономических явлений, закономерности этих изменений, их последствия, возможности и издержки влияния на ход изменений, а также делает реальным прогнозирование экономических процессов. С помощью этого метода создаются экономические модели. Экономическая модель – это формализованное описание экономического процесса или явления, структура которого определяется его объективными свойствами и субъективным целевым характером исследования.

Экономико-математическое моделирование как метод экономической теории получил широкое распространение в XX в. При изучении экономической жизни людей, их групп и всего общества возможны, разумны и необходимы экономические эксперименты, хотя далеко не всегда можно предвидеть все вероятные результаты этих экспериментов. *Экономический эксперимент* – это искусственное воспроизведение экономического явления или процесса с целью его изучения в наиболее благоприятных условиях и дальнейшего практического применения.

При разработке экономических теорий, попытке объяснить общественные процессы, при составлении программ общественного переустройства используются нормативный подход, а если обобщается статистика, анализируется то, чего достигла экономика – используется позитивный подход. Нормативный подход предполагает вынесение оценочных суждений. В рамках этого подхода формулируется представление об экономике, рекомендуются конкретные инструменты для ее функционирования и регулирования. Базируясь на этом подходе, наука выражает субъективные представления о том, что должно быть, какие конкретные условия или состояния в экономике желательны или нежелательны. Позитивный подход основан на работе с фактами, которые прошли предварительный отбор и перешли на уровень теории. Этот подход свободен от субъективных оценочных суждений и в его рамках формулируются научные представления об экономическом поведении. Основываясь на таком подходе, экономика изучает то, что реально есть, т. е. исследует фактическое состояние экономики.

Таким образом, можно сделать вывод, что для серьезного решения экономических проблем методы экономической теории имеют первостепенное значение. Изучая свой предмет, экономическая теория выявляет экономические категории и экономические законы. Тем самым она формирует экономический категориально-понятийный аппарат.

Экономическая категория – это теоретическое выражение содержания производственных отношений; логическое понятие, отражающее содержание конкретных экономических явлений. Экономическими категориями являются: товар, деньги, капитал, цена, прибыль, стоимость, себестоимость, рентабельность, национальный доход и др. Через экономические категории осуществляется связь экономических явлений.

Система экономических отношений является определяющим фактором на всех этапах развития человеческого общества и находит своё отражение в экономических законах.

Экономические законы – это наиболее общие, повторяющиеся, внутренние, причинно-следственные, существенные связи экономических явлений и процессов. Эффективное производство предполагает познание механизма действия и механизма использования экономических законов. Люди, зная механизм действия экономических законов, могут принимать обоснованные решения в рамках достигнутого развития производительных сил.

Экономические законы существуют только тогда, когда существует человеческое общество. Это законы условий воспроизводства благ в человеческом обществе. Но они не существуют отдельно от законов природы. Зато законы природы, например закон всемирного тяготения, будут существовать и там, где нет человечества. Сами законы объективны, т. е. действуют, не зависимо от воли отдельного человека. Об их существовании мы можем не подозревать, пока они себя не проявят. Эти законы люди фиксируют путём созерцания, логического анализа, и фиксируют в своём сознании в виде экономических категорий. Таким образом, хотя законы объективны (они не могут «требовать» они действуют без нашего согласия на это), экономические категории как понятия субъективны, отражают реальные процессы лишь в меру их изученности.

Если причинно-следственная связь чётко не прослеживается или становится заметной в общей массе колебаний и отклонений лишь за длительное время, то говорят не о законе, а о закономерности или о тенденции.

На различных этапах эволюции действуют специфические законы (например законы товарного производства) и общие, присущие человечеству на всём протяжении его развития (например закон экономии времени). Экономическая теория тесно связана с другими науками: философией, психологией, историей, демографией, статистикой, математикой, юриспруденцией и др.

Назначение юридических законов состоит в том, чтобы они создавали юридическое пространство для свободного функционирования экономических законов. Экономические законы нельзя приостановить или отменить, не изменив само человеческое общество, однако, создавая препятствия для их свободного проявления, мы направляем их силу в разрушительное русло. Например,

ограничение возможностей проявления закона стоимости приводит к повышению цен, появлению «чёрного рынка».

1.3. Функции и задачи экономической теории

Экономическая теория как методологическая наука выполняет три взаимосвязанные функции: познавательную, методологическую, практическую.

Экономическая теория тем успешнее выполняет свою познавательную функцию, чем глубже она проникает в сущность производственных отношений и экономических законов, чем полнее раскрывает их систему. Экономическая теория выступает как фундаментальная научная основа сознательного регулирования и управления процессом воспроизводства.

Роль познавательной функции по мере развития экономики и экономической теории возрастает. В рамках современного капиталистического общества правящие круги опираются в своей деятельности на разработки и достижения экономической теории. Правда, эти попытки управления общественным производством еще не приобрели всеобъемлющего характера. Они, как правило, являются ограниченными, поскольку общественное развитие сохраняет в определенном отношении стихийный, неконтролируемый характер. В этих условиях использование выводов экономической теории может приобрести социально ограниченный, узкогрупповой, корыстный характер.

Цивилизованное общество, используя познавательную функцию экономической теории, нуждается: в познании и истинном, адекватном отражении экономической действительности в категориально-понятийном аппарате; выявлении и разрешении противоречий экономики; выявлении факторов повышения эффективности производства.

Экономическая теория выполняет исключительно важные и ответственные познавательные задачи: исследует и раскрывает направления экономического роста; дает научное обоснование направлений преобразования производственных отношений; раскрывает направления совершенствования хозяйственного механизма; выявляет экономическое значение всесторонней интенсификации производства в условиях научно-технической революции; раскрывает направления формирования рыночных отношений.

Важные познавательные задачи перед экономической теорией стоят при обобщении международного опыта экономического развития. В этой области экономическая теория, во-первых, обосновывает общие закономерности становления и развития мировой экономики, во-вторых, приводит к пониманию специфических условий и факторов развития каждой страны, в-третьих, разрабатывает вопросы международной экономической интеграции развития внешнеэкономических связей.

Экономическая теория выполняет важную методологическую функцию, исследуя общее в экономических процессах, в то время как конкретные экономические науки изучают частное в экономических явлениях. При этом они опираются на экономические законы, раскрытые теорией, как на исходные методологические посылки исследования. Экономическая теория разрабатывает

методы, средства, научный инструментарий, необходимые для проведения исследований всем экономическим наукам.

В этой связи экономическая теория, во-первых, служит одним из главных средств формирования экономического мировоззрения; во-вторых, вооружает людей знанием отличий различных способов производства друг от друга; в-третьих, дает обоснованные ориентиры в событиях экономической и политической жизни.

Полученные результаты теоретического анализа необходимо практически реализовывать. Поэтому экономическая теория выполняет и практическую функцию. Она проявляется: в поиске наиболее эффективных форм и методов использования объективных экономических законов; разработке научных основ экономической политики и управления макроэкономикой; создании и отработке эффективного экономического механизма хозяйствования.

В условиях перехода к рынку практическая функция экономической теории существенно усилилась. Сегодня поставлена задача преодоления отрыва экономической теории от практики хозяйствования. Радикальная реформа механизма хозяйствования выдвинула перед экономической теорией новые задачи. Она должна дать ответы на вопросы, поставленные самой жизнью, с учетом особенностей современного этапа экономического развития.

Прежде всего стоит задача прогностической оценки и создания целостной концепции (программы) современного экономического развития. Здесь необходимо использовать опыт развития мирового хозяйства, достижения научно-технической революции. При этом нельзя ограничиться лишь общими абстрактными характеристиками экономической системы. Концепция должна быть доведена до такого уровня, которой раскрывал бы принципиальные решения по вопросам экономической политики государства.

Таким образом, экономическая теория действительно стоит перед необходимостью органической связи с практикой хозяйствования. Функции экономической теории взаимосвязаны и переплетены. Логически эту взаимосвязь можно охарактеризовать следующим образом: знание – метод – действие.

Высшим критерием реализации функций экономической теории должны стать высокие темпы экономического роста, укрепление экономики, стабилизация социально-экономического развития.

Как уже говорилось выше, экономическая теория, выполняя свои задачи и функции, тесно взаимодействует с другими гуманитарными, а также естественными науками. Составной частью гуманитарных (общественных) наук являются экономические науки. Они представляют продукт длительного исторического развития. Развитие экономических наук происходит путем дифференциации и интеграции знаний. Дифференциация экономических знаний сформировала систему экономических наук. Каждая из экономических наук получила специфический предмет исследования. В процессе развития возникла необходимость сначала в классификации, а затем в систематизации научных знаний об экономике. Научным соотношением экономической теории и других экономических наук является соотношение целого и части, особенного и единичного. В рамках такой классификации выделяют:

– общие экономические науки (к ним относятся экономическая теория, история экономических учений, история экономики, экономическая статистика, бухгалтерский учет, анализ хозяйственной деятельности и др.);

– конкретные (частные) экономические науки (к ним относятся межотраслевые (функциональные), отраслевые и региональные экономики).

Оба подхода систематизации в центр системы экономических наук ставят экономическую теорию. Отсюда вытекает ее особое методологическое значение для всех экономических наук. Исключительное значение имеет связь экономической теории с естественными науками. Эта связь обусловлена следующими причинами: основу производственных отношений образуют производительные силы, поэтому экономическая теория ориентируется на тенденции их развития, на научно-технический прогресс и на достижения в области естественных наук.

Экономические теории развивались в поисках ответа на проблемы, поставленные хозяйственной практикой, но они остаются лишь инструментом осмысления экономической действительности и прогнозирования её динамики. При разработке экономических теорий, попытке объяснить общественные процессы, или составляя программы общественного переустройства, мы говорим о нормативном подходе в экономике, а если мы обобщаем статистику, анализируем, чего достигла экономика – мы используем позитивный подход в экономике. Эти подходы используются в экономической политике страны. Экономическая теория несёт в себе функции – познавательную, мировоззренческую, практико-преобразовательную и прогностическую.

Охват экономических явлений в общегосударственном масштабе и применение экономических теорий в реализации конкретных программ даются в разделе экономики, называемом макроэкономикой, в отличие от взгляда на экономические явления с позиций фирмы, рынка или потребителя – микроэкономики. В классовом обществе экономический подход всегда будет отражать интересы господствующих группировок, но это не должно быть препятствием для достоверного отражения действительности, для поиска истины.

1.4. Экономическая теория, экономическая практика, политика и право

В процессе познания экономической действительности экономическая теория приходит к определенным научным результатам и выводам. Возникает вопрос, каков критерий их правильности, истинности?

Высшим критерием истинности выводов экономической теории является экономическая практика. Проверку на истинность экономических законов и категорий дает практика. Именно в сравнении с ней возможно установить, в какой мере теоретические положения соответствуют действительности, отражают развитие объективного мира. Экономическая теория оказывает воздействие на хозяйственную практику двумя путями:

– разработкой рекомендаций в области развития макроэкономики страны и мирового хозяйства. Эти рекомендации связаны с определением путей и ме-

тодов совершенствования производственных отношений, использования экономических законов и регулирования экономических процессов;

– воздействием на развитие отраслевых экономик. Теоретические разработки служат научной основой для хозяйственно-организаторской деятельности предпринимателей, фирм и государства.

Проверке на истинность подлежат не сами по себе абстрактные положения экономической теории. Проверяются те конкретные выводы экономической теории, которые раскрывают механизм и форму проявления экономических законов и интересов людей. Важную роль в проверке на истинность выводов экономической теории играют экономические эксперименты. Необходимость их постановки связана с тем, что при подготовке реформ целесообразно первоначально проверить эффективность мероприятий на отдельной группе предприятий или отраслей. Анализ итогов эксперимента позволяет сделать вывод о целесообразности проведения данного мероприятия во всей макроэкономике. При этом можно своевременно обнаружить и устранить замеченные недостатки в практических рекомендациях.

Макроэкономика как раздел экономической теории, изучающий народное хозяйство в целом, т. е. в тесной взаимосвязи с правом. Экономическое равновесие, экономический рост, эффективное использование всех ресурсов невозможны без функционирования хозяйственно-правовых норм, без юридического обеспечения экономических процессов.

Ключевые проблемы макроэкономики – фискальная политика и налогообложение, инфляция и безработица, кредитно-банковская система, рынок ценных бумаг и многие другие находятся в тесной взаимосвязи с правом. Поэтому необходимость налогового, земельного, таможенного и других кодексов очевидна.

Макроэкономика – важнейшая составная часть экономической теории, сама создает питательную среду и придает мощный импульс разработке правовых норм и других законодательных актов. Связь между макроэкономикой и правом прямая и обратная. Национальная экономика не может быть растворена в мировой экономике. Важнейшие мирохозяйственные связи, безусловно, отражаются в соответствующих нормах международного права. «Правила игры» на рынке общие, природа акции, облигации, трансфертов, биржи и т. д. одна и та же. Но в каждом экономическом явлении присутствует своя национальная окраска. Подобно тому, как деньги в каждой стране имеют свои национальные особенности, на других экономических явлениях лежит печать национальной правовой специфики.

Микроэкономика рассматривает деятельность отдельных предприятий, функционирующих в конкретных организационно-правовых формах; исследует ситуации на отдельных рынках, которые регулируются целым рядом законодательных норм, и прежде всего антимонопольным законодательством; организация производства, оптовой и розничной торговли строится с учетом прав потребителя, что так же защищается законодательством и деятельностью государственных и общественных органов.

В настоящее время наука, в том числе и экономическая, превращается в непосредственную производительную силу общества. Правда, этот тезис нельзя истолковывать в том смысле, что якобы происходит утверждение науки в качестве исходного, определяющего, ведущего фактора развития производительных сил. Взаимосвязанный характер экономических и технических проблем требует комплексного их изучения. При этом необходимо не слияние, а кооперация различных наук (гуманитарных и естественных) при сохранении их специализации. Необходима не простая, а сложная кооперация наук, основанная на межнаучном разделении труда. В такой кооперации экономических и естественных наук экономическая теория представляет методологическую базу гуманитарных исследований.

В своем движении экономика любой страны подчинена прежде всего объективным историческим и экономическим закономерностям. Вместе с тем экономика связана с историческим прошлым и неизбежным будущим лишь частично, во многом ее траектория движения зависит от устремлений и воли своих главных действующих субъектов: государства, предприятий, граждан. Каждый из этих субъектов способен влиять на экономическую судьбу, хотя и в разной степени, в различных масштабах. Самыми обширными возможностями обладает в этом смысле государство в лице правительства в широком смысле этого слова, т. е. всех ветвей государственной власти.

Экономическая теория исследует процессы, протекающие в экономике. Раскрывая их содержание, экономисты стремятся выяснить законы развития экономики, экстраполировать изменения в экономических отношениях. Сбор, изучение фактов, выработка концепций, соотношение их с практикой, обоснование теорий и выведение законов и рекомендаций могут быть использованы хозяйствующими субъектами в пределах микроэкономики. Однако главная задача экономической теории состоит в раскрытии законов функционирования макроэкономики. И в этом аспекте экономическая теория обеспечивает научную базу для экономической политики государства.

В связи с этим очень важно, чтобы экономическая теория была независима от политики, иначе она утрачивает научный характер. Политика не должна первенствовать над экономической теорией, политика не должна первенствовать и над экономикой. Ее задача состоит в корректировке, в регулировании экономической жизни в определенных пределах. В чем же эти пределы? Любое регулирование не должно подрывать экономические факторы саморегулирования хозяйства. Экономика должна находиться в равновесном состоянии. Поэтому экономическая политика государства должна состоять в принятии мер по поддержанию темпов экономического роста, повышении эффективности общественного производства, в обеспечении занятости населения, роста его благосостояния, сбалансированности в международных экономических связях.

Не располагая всей массой необходимых ресурсов, государство в рыночной экономике может использовать лишь свои функции воздействия на экономику, в чем и проявляется его экономическая политика.

Материальной основой всех общественных отношений является экономика. Оказывая существенное воздействие на всю систему отношений в обще-

стве, экономика влияет и на степень урегулированности правовых отношений, на возможность совершенствования законодательного регулирования хозяйственной деятельности как необходимой предпосылки развития общественного производства.

Взаимодействие экономики (экономического базиса) и права как элемента надстроечных отношений прослеживается по разным направлениям и на разных уровнях хозяйствования. Право, как совокупность общественных правил (норм) поведения, регламентирует все сферы общественной жизни, и прежде всего экономику. Оно является тем инструментом, с помощью которого обеспечивается нормативное регулирование экономики, упорядоченность производства, законодательно закрепляются и реализуются полномочия и ответственность субъектов хозяйствования. Устанавливая юридический статус предприятий, право должно оперативно реагировать на изменяющиеся условия хозяйственной деятельности. Вместе с тем нормы права должны максимально способствовать реализации экономических интересов производителей и развитию общественного производства.

В условиях гражданско-правового регулирования хозяйственной деятельности право передает экономике следующие свои свойства: общеобязательность, точность и формальную определенность правовых норм, системность, упорядоченность и стабильность, равенство и свободу. В результате этого круг хозяйственных связей между людьми принимает характер правоотношений, участники которых выступают как носители юридических прав и обязанностей. Эти правоотношения, например, закрепляют существующие отношения собственности и регулируют меру и формы распределения труда и его продуктов между членами общества, ответственность сторон и т. д.

Экономическая теория не может быть изолирована от практики. Применение на практике теоретических выводов и рекомендаций, предлагаемых современной экономической наукой, требует от работников правоохранительных органов глубоких знаний основ экономической теории, законов экономики. Бороться с преступностью, в том числе с экономической, сегодня невозможно, без понимания сущности происходящих в обществе процессов. Именно поэтому сотрудники правоохранительных органов должны иметь широкий экономический кругозор, хорошо знать реальную хозяйственную практику государственных, коммерческих и некоммерческих структур, передовой зарубежный и отечественный опыт управления и контроля в сфере экономики.

Экономические знания дают возможность сотрудникам правоохранительных органов в процессе служебной деятельности квалифицированно проводить расследование конкретного уголовного дела, грамотно анализировать оперативную экономическую информацию и использовать полученные выводы. Без наличия экономических знаний они способны лишь фиксировать очевидные, самые поверхностные явления, происходящие в обществе. От них же требуется глубокий анализ и достаточно высокий уровень компетенции, для того чтобы в каждом конкретном случае принять решение, не ущемляющее, а утверждающее социальную справедливость.

Задания для самостоятельной работы

1. Определить следующие понятия: «меркантилизм», «физиократы», «классическая политическая экономия», «маржинализм», «кейнсианство», «неоклассика», «неокейнсианство», «институционализм», «предмет экономической науки», «метод экономической науки», «функции экономической науки».

2. Изучить основные этапы развития экономической науки, особенности каждого из этапов её развития, знать наиболее выдающихся представителей различных направлений и школ развития экономической мысли.

3. Разобраться во взаимосвязи экономической науки и практике хозяйствования в современных условиях, сущности нормативного и позитивного подхода к экономическим явлениям, взаимосвязи экономики, политики и права.

Тесты для контроля знаний

1. Современное понимание предмета экономической теории имеет следующее определение:

а) экономическая теория – это наука об экономических законах и производственных отношениях в условиях классовой борьбы;

б) экономическая теория – это наука о поведении людей, выбирающих альтернативу из ограниченных ресурсов для достижения цели;

в) экономическая теория – это наука об отношениях людей по поводу производства благ при ограниченных ресурсах.

2. Аристотель отнес к хрематистике следующие виды экономической деятельности:

а) труд в домашнем хозяйстве;

б) труд мелких ремесленников и торговцев;

в) деятельность купцов и ростовщиков.

3. Кто из перечисленных экономистов ввел понятие «невидимая рука» рынка:

а) Д. Рикардо;

б) А. Смит;

в) К. Маркс.

4. Какая из перечисленных экономических школ обосновывает необходимость минимального вмешательства государства в экономику:

а) неолиберализм;

б) неокейнсианство;

в) неоклассицизм.

5. В основе концепции Дж. Кейнса находятся две проблемы, характерные для периода депрессии:

а) проблема спроса и проблема занятости;

б) проблема инфляции и проблема экономического роста;

в) проблема спроса и проблема предложения.

6. Автором теории «трёх факторов производства» («факторных доходов») является:

а) С. Сисмонди;

б) К. Маркс;

в) Ж.-Б. Сэй

7. К. Маркс и Ф. Энгельс были сторонниками:

а) цивилизационного подхода к эволюции общества;

б) формационного подхода к эволюции общества;

в) революционного подхода к эволюции общества.

8. Среди маржиналистов господствующим стал:
   а) кардиналистский подход;
   б) ординалистский подход;
   в) позитивистский подход.
9. Важнейшие особенности ордолиберализма:
   а) приверженность частной собственности, ограничение вмешательства государства, установление правил для всех субъектов рыночного хозяйства, социальная направленность экономики;
   б) приверженность государственной собственности, активное вмешательство государства, установление правил для всех субъектов рыночного хозяйства, социальная направленность экономики;
   в) приверженность частной собственности, активное вмешательство государства, установление правил для всех субъектов рыночного хозяйства, социальная направленность экономики;
10. Автор неоклассического синтеза П. Самуэльсон соединяет:
   а) методы кейнсианства и монетаризма;
   б) методы кейнсианства и меркантилизма;
   в) методы марксизма и меркантилизма.

Глава 2. ОСНОВЫ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА И ЕГО СТРУКТУРА

Актуальность данной проблемы связана прежде всего с тем, что товарное хозяйство как система отношений купли и продажи продуктов труда зародилось еще в первобытном обществе, хотя натуральное хозяйство существовало в течение многих тысячелетий. Товарное хозяйство явилась результатом длительного экономического развития. Оно складывалась по мере приобретения производством общественного характера, когда все производители функционируют на основе глубокого разделения труда, а их связи опосредуются отношениями купли – продажи. Развитое состояние товарное хозяйство приобретает лишь в период индустриальной цивилизации при переходе к капитализму. Исходную основу его представляет рынок, функционирующий по законам товарного производства. Процесс возникновения товарного хозяйства и развития рыночных отношений представляет предмет нашего рассмотрения.

2.1. Экономические системы и их сущность

Экономическая система – совокупность экономических процессов, совершающихся в обществе на основе сложившихся имущественных отношений и организационных форм. Современные индустриально развитые страны мира в основном различаются по двум признакам: по форме собственности на средства производства и по способу, посредством которого координируется и управляется экономическая деятельность. В современных курсах по экономической теории обычно различают следующие типы экономических систем: рыночную, командную, традиционную и смешанную экономическую. Однако в рамках каждого типа систем существует множество моделей, отражающих националь-

ные, исторические и другие особенности каждой страны. Чистый капитализм, или капитализм эпохи свободной конкуренции, исторические рамки которого определяются второй половиной XVIII – началом XX в., хотя отдельные черты сохранились и сегодня. Система характеризуется частной собственностью на ресурсы и использованием системы рынков и цен для координации экономической деятельности и управления ею. В такой системе поведение каждого ее участника мотивируется его личными, эгоистическими интересами; каждая экономическая единица стремится максимизировать свой доход на основе индивидуального принятия решений. Рыночная система функционирует в виде механизма, посредством которого индивидуальные решения и предпочтения предаются гласности и координируются. Тот факт, что товары и услуги производятся, а ресурсы предлагаются в условиях конкуренции, означает, что существует много самостоятельно действующих покупателей и продавцов каждого продукта и ресурса. В результате экономическая власть широко рассеяна. Защитники чистого капитализма утверждают, что такая экономическая система благоприятствует эффективности использования ресурсов, стабильности производства и занятости, быстрому экономическому росту. Вот почему здесь очень мала или вовсе отсутствует необходимость в планировании, в правительственном контроле и вмешательстве в экономический процесс. Поэтому роль правительства ограничивается защитой частной собственности и установлением надлежащей правовой структуры, облегчающей функционирование свободных рынков.

Существенными недостатками данной системы является стихийность, приводящая к разрушительным кризисам; ярко выраженная тенденция к централизации и концентрации, рождающим монополию; социальная незащищенность населения, ведущая к резкой дифференциации классов и обнищанию основной массы населения, особенно в период кризисов. Неслучайно в периоды экономических кризисов общественная ситуация накалялась до революционных взрывов. С учетом этого современная рыночная экономика дополняется государственным регулированием экономики и государственным сектором, обеспечивающим высокий уровень социальной защиты всех слоев населения, поэтому она все более выступает как социальная рыночная экономика.

Социальная рыночная экономика – экономическая система, сложившаяся в промышленно развитых странах во второй половине XX в. Она характеризуется преобладанием коллективной частной собственности, активным государственным регулированием хозяйственной деятельности, развитой частной и государственной системой социального страхования и социального обеспечения. Отличительными чертами являлись: обобществление и огосударствление части хозяйства в национальном и интернациональном масштабах; экономическая деятельность на базе коллективной частной и государственной собственности; активное государственное регулирование национальной экономики для стимулирования потребительского спроса и предложения, предотвращения кризисов безработицы и т. д.; создание государственных и частных фондов социального страхования и социального обеспечения.

Полярной альтернативой рыночной экономики является командная экономика. Эту систему характеризуют общественная собственность практически на все материальные ресурсы и коллективное принятие экономических решений посредством централизованного экономического планирования. Все крупные решения, касающиеся объема используемых ресурсов, структуры и распределения продукции, организации производства, принимаются центральным плановым органом. Предприятия являются собственностью государства и осуществляют производство на основе государственных директив. План конкретизирует количество ресурсов, которое должно быть выделено каждому предприятию, чтобы оно могло выполнять свои производственные задания. Рабочие закреплены за профессиями и даже, быть может, распределяются согласно плану по географическим районам. Соотношение в национальном продукте средств производства и средств потребления устанавливается централизованно, таким же образом осуществляется и распределение потребительских товаров среди населения. Средства производства распределяются между отраслями на основе долговременных приоритетов, устанавливаемых центральным плановым органом. Положительными чертами системы являются: высокий уровень социальной защиты населения (образование, здравоохранение, защита старости и детства и т. д.); возможность концентрировать огромные ресурсы на решении важных государственных задач; относительная однородность общества и отсутствие ярко выраженных экономических противоречий. Существенные недостатки системы: бюрократизация экономической и общественной жизни; монополизация экономики и её милитаризация; игнорирование потребностей населения и усиливающееся господство теневых экономических отношений, разрушающих общество и экономику.

Так, в 60-х гг. прошлого столетия в СССР практически не было «черного рынка» и теневой экономики, ее обороты в это время оценивались всего в 5 *млрд* руб. К концу 1980-х гг. эти обороты возросли в десятки раз, они составляли, по разным оценкам, от 100 до 250 *млрд* руб. (15–25% национального дохода). По некоторым данным, в этом секторе оказалось занято около 40 *млн* человек. Большинство из них считало себя вполне порядочными, законопослушными гражданами, вынужденными немного «ловчить». Однако, по оценке советских правоохранительных органов, деятельность 10 *млн* из них находились в явном противоречии с уголовным законодательством и, таким образом, являлись «преступниками».

В реальной действительности экономические системы располагаются где-то между крайностями чистого капитализма и командной экономики, т. е. проявляются как смешанная система – такая экономическая система, в которой регулирование экономических процессов осуществляется как рынком, так и государством, без решающего преобладания одного из них.

Частная собственность и опора на рыночную систему, так же, как и общественная собственность и централизованное планирование, не всегда существуют параллельно, одновременно друг с другом. Например, фашизм гитлеровской нацистской Германии был назван авторитарным капитализмом, поскольку экономика там была поставлена под жесткий контроль и ею так же

жестко управляли, хотя собственность оставалась частной. В противоположность этому, югославской экономике рыночного социализма были свойственны общественная собственность на ресурсы и одновременно возрастающая опора на свободные рынки, преследовавшие цель организовать и координировать экономическую деятельность. Экономика Швеции также представляет собой гибридную систему. Несмотря на то, что свыше 90 % хозяйственной деятельности сосредоточено в частных фирмах, правительство энергично участвует в обеспечении экономической стабильности и перераспределении доходов. В свою очередь, японская экономика отличается весьма развитым планированием и «координацией» экономической деятельности правительства и частного сектора.

Во многих экономически слабо развитых странах действуют традиционные, или основанные на обычаях, экономические системы. Техника производства, обмен, распределение доходов базируются здесь на освященных временем обычаях. Наследственность и касты диктуют экономические роли индивидов, социально-экономический застой четко выражен. Технический прогресс и внедрение инноваций резко ограничены, т. к. они вступают в противоречие с традициями и угрожают стабильности общественного строя. Религиозные и культурные ценности здесь первичны по сравнению с экономической деятельностью, а общество отстаивает сохранение статус-кво.

Следует подчеркнуть главное: не существует однозначного или общепризнанного решения экономических проблем. Разные общества, обладающие различным культурным и историческим прошлым, разными обычаями и традициями, противоположными идеологическими устоями (не говоря уже о ресурсах, различающихся между собой и количественно и качественно), используют разные институты для решения реальных экономических проблем. Поэтому в каждой стране формируется национальная модель той или иной экономической системы, в которой отражается сложившееся состояние материально-производственной базы нации, демографические, политические, исторические, культурные и другие факторы. Модели смешанной экономики отличаются друг от друга своими «национальными коэффициентами смешения» разных форм собственности, рынка, государственного регулирования, капитала, социальности, демократичности, духовности и т. д. Так, например:

– американская модель – либеральная рыночная модель, предполагает приоритетную роль частной собственности, рыночного, конкурентного механизма, капиталистических мотиваций, высокий уровень социальной дифференциации;

– германская модель – модель социального рыночного хозяйства, увязывает расширение конкурентных начал с созданием особой социальной инфраструктуры, смягчающей недостатки рынка, а также формированием многослойной институциональной структуры субъектов социальной политики и высоким уровнем административно-правового регулирования;

– шведская модель – социальная модель, для которой характерен высокий уровень социальных гарантий, базирующийся на широком перераспределении доходов и распространении многообразных «свободных ассоциаций»;

– японская модель – модель регулируемого корпоративного капитализма, в котором благоприятные возможности накопления капитала сопрягаются с активной ролью государственного регулирования в сферах программирования экономического развития, структурной, инвестиционной и внешнеэкономической политики с особым социальным значением корпоративного начала.

Главная цель экономической системы – обеспечить эффективное использование ресурсов для поступательного развития общества.

В рамках этих систем действуют, обычно смешиваясь друг с другом, различные механизмы координации. Множество этих механизмов образуют пять основных способов координации:

1. Иерархический порядок, основанный на передаче распоряжений (приказов, инструкций, планов и т. п.) от вышестоящих к нижестоящим.

2. Спонтанный, или стихийный, порядок, в котором координация возникает как непреднамеренный результат взаимодействия равноправных индивидов.

3. Самоуправление, или порядок, в котором права распоряжения передаются снизу вверх (нижестоящие делегируют полномочия выборному органу).

4. Этический порядок, который опирается на взаимопомощь, сочувствие и другие моральные принципы и формы поведения.

5. Семейный порядок, опирающийся на традиционное распределение функций и ответственности членов семьи.

Среди перечисленных способов координации наибольшее значение для понимания экономической жизни имеют иерархия и спонтанный порядок. На иерархическом подчинении основано управление внутри фирмы и любой другой экономической организации, управление в рамках государственного аппарата, а в отдельных экономических системах – и в рамках всего национального хозяйства (административно-командная система советского типа).

Спонтанный порядок соответствует рыночной организации экономической деятельности. Экономические субъекты руководствуются главным образом изменением цен, а не чьими-то распоряжениями, производители не вступают в переговоры друг с другом и с потребителями и стремятся лишь к личной выгоде, достигается полная координация действий и тем самым – рост общественного благосостояния.

История показывает, что способы координации обычно переплетаются, и зачастую бывает непросто отделить иерархическое управление от спонтанной самоорганизации. Но все же можно говорить о том, что в малых группах преобладает иерархия, а в больших – спонтанный порядок. Он наиболее характерен и как способ координации в рамках всей экономической системы того или иного государства. Все попытки управлять экономикой из единого центра оборачиваются неспособностью обеспечить должную координацию, следствием чего становится хронический дефицит и разбалансированность, подрывающие систему.

Напротив, в рыночной экономике экономические субъекты принимают решения на основе крупиц рассеянного знания, доступного каждому из них, в первую очередь – цен. Несколько упрощая, можно утверждать, что каждому

производителю достаточно знать только движение цен на исходные ресурсы и готовую продукцию, чтобы принять такое решение, которое будет отвечать не только его интересам, но и интересам всего общества. Так рынок эффективно обеспечивает экономическую координацию без насилия и принуждения. Каждый экономический субъект несет издержки для того, чтобы произвести какое-то благо. Чаще всего издержки выступают в форме затрат на переработку сырья и материалов, оплату рабочей силы, возмещение износа оборудования и других затрат, хорошо знакомых каждому предпринимателю, такие издержки называются трансформационными издержками.

Усложнение хозяйственной жизни также заставило ученых обратить пристальное внимание на высокие издержки, которые теперь приходится нести субъекту для защиты своих прав собственности, например, для предотвращения нарушения контрактов со стороны коммерческих партнеров и контроля за качеством поставляемой продукции, получения информации и т. д. Такие издержки по своему содержанию связаны не с изменением свойств экономических благ, а с самим фактом проведения рыночных сделок (трансакций). Поэтому их называют трансакционными издержками. В упрощенном виде трансакционные издержки можно определить как издержки, связанные с получением информации, совершением сделок и защитой прав собственности. Обычно выделяют пять типов трансакционных издержек:

1. Издержки по поиску информации (по поиску товара, потенциального продавца, поиску потребителей и т. д.).

2. Издержки оценки и контроля качества.

3. Издержки ведения и заключения переговоров.

4. Издержки защиты прав собственности (на составление контракта, подготовку учредительных документов, регистрацию сделки, нотариуса, защиту прав собственности в судебном порядке или иными способами).

5. Издержки защиты от оппортунистического поведения (любого уклонения от соблюдения условий контракта).

Американские ученые Д. Норт и Дж. Уоллис в 80-е гг. прошлого столетия провели специальное исследование трансакционных издержек на рынке США. Они установили, что свыше 45 % национального дохода США приходится на трансакции, причем сто лет назад эта доля составляла примерно 25 % национального дохода. Иными словами, в современной экономике почти половина национального дохода производится теми, кто не создает материальный продукт, а занимается перераспределением уже созданного и обеспечением прав пользователей. По мере развития человеческой цивилизации совокупные трансакционные издержки занимают все большую долю в общих затратах, которые несет экономическая система в целом, и вытесняют обычные, трансформационные затраты («производственные издержки»).

Экономические субъекты стремятся минимизировать издержки и максимизировать полезность (прибыль). Если с вопросом о снижении производственных издержек все ясно – для этого следует применять более производительную технику, улучшать организацию труда и т. д., то со снижением трансакционных издержек дело обстоит гораздо сложнее, особенно если учесть, что

именно углубление разделения труда и развитие многих других форм человеческих отношений, происходящие в рамках общественного прогресса, ведут к быстрому росту этого типа издержек.

Хотя современные методы передачи и переработки информации безусловно сокращают трансакционные издержки (например, с помощью Интернета и современных средств связи можно быстро и недорого получить коммерческую информацию), влияние других факторов, особенно связанных с правами собственности, значительно перекрывает этот эффект. Главный путь к снижению трансакционных издержек – это уменьшение неопределенности экономической среды и соблюдение прав собственности за счет устойчивых правил поведения. Эти устойчивые правила поведения и есть институты.

Таким образом, институты – это правила человеческого поведения в экономической, социальной и любой другой сфере.

Институты образуют набор ограничений, внутри которых человек свободен и может поступать так, как подсказывают ему его чувства, желания и интересы. Индивид стремится максимизировать полезность и действует при этом рационально, но его рациональность ограничена, а возможности деятельности лимитированы институтами. Таким образом, институционализм характеризует экономический субъект четырьмя чертами: стремление к максимизации полезности; стремление к рациональному решению задач; ограниченная рациональность; ограничения, налагаемые институтами.

Часто институты сравнивают с правилами коллективной спортивной игры, например, футбола, а игроков – с экономическими субъектами. Эта аналогия очень удачно иллюстрирует экзогенность институтов, которые выступают внешними ограничениями для экономических субъектов подобно тому, как футбольные правила запрещают игрокам совершать определенные действия. Но в пределах того, что разрешено, экономические субъекты свободны в действиях, направленных на достижение своих целей – как свободны в перемещении по полю и разыгрывании комбинаций футболисты, действующие в рамках правил. Наконец, за соблюдением правил игры следит судья, который может наказать за нарушения, хотя некоторым игрокам иногда удается незаметно нарушить правила, может быть и неписаные правила, традиции, которых все придерживаются. Из этой аналогии можно вывести следствие, которое имеет огромное значение для институционального анализа.

Институты бывают формальными, т. е. закрепленными в писаном виде. Другая группа институтов – неформальные: традиции, привычки, стереотипы поведения и другие устойчивые формы взаимодействия между людьми, которые определяются главным образом культурой, психологией и идеологией данного общества. На основе возникающих формальных и неформальных институтов (правил игры) возникают организации, которые реализуют функции институтов и осуществляют корректирующее воздействие на институты.

Важное воздействие на снижение трансакционных издержек оказывают правоохранительные органы. Масштабная преступность подавляет предпринимательскую активность; создает угрозу имуществу и жизни предпринимателей и состоятельных граждан, а это стимулирует утечку капиталов и иммиграцию

населения за рубеж. Рэкет, преступность против собственности, насильственная преступность и т. д. побуждают бизнес нести дополнительные издержки. Аналогично воздействуют коррупция, монополизация и бюрократизация экономики. Эффективная правоохранительная деятельность оказывает благоприятное воздействие на экономику и общество. Вместе с тем деятельность правоохранительных органов как одного из формальных институтов должна дополняться всей совокупностью здоровых неформальных институтов (культурой, психологией и идеологией, традициями и обычаями), формируемых государством и гражданским обществом.

2.2. Собственность как экономическая и юридическая категория

Вопрос о собственности как экономической категории длительное время являлся предметом дискуссий. Одни ученые считают, что собственность представляет собой категорию права, поэтому не может быть предметом экономической теории. Другие, наоборот, полагают, что собственность является ядром производственных отношений и сугубо экономической категорией. Следовательно, раскрыть систему собственности – значит, описать всю систему производственных отношений. Поэтому экономическое и юридическое содержание понятия собственности имеют существенные отличия и их необходимо четко представлять.

Собственность как экономическая категория сопутствует человеческому обществу на протяжении всей его истории, за исключением, пожалуй, тех начальных его этапов, когда человек еще не выделился из природы и удовлетворял свои потребности с помощью владения и пользования. На протяжении многовековой истории человечества собственность претерпевала существенные изменения, обусловленные главным образом развитием производительных сил. Принято различать первобытнообщинный, рабовладельческий, феодально-крепостнический и капиталистический типы собственности. До недавнего времени в качестве особого выделяли также социалистический тип собственности.

Чаще всего под собственностью в экономическом смысле понимаются отношения между людьми, выражающие определенную форму присвоения материальных благ, и в особенности форму присвоения средств производства. Однако существует и иной подход, исключающий из научного оборота термин «присвоение».

Определение собственности с помощью категории присвоения восходит к работам К. Маркса, в которых категории собственности и присвоения увязываются друг с другом

При этом, как справедливо отметил Ю.К. Толстой, следует учитывать, что понятие присвоения нуждается в конкретизации, с учетом исторического развития конкретных общественных систем, а потому не может быть использовано без раскрытия содержания его самого. К тому же, понятие присвоения исследователи, в том числе и К. Маркс, вкладывали различное содержание. С этой позиции, владение, пользование и распоряжение, как более конкретные эконо-

мико-правовые категории, обладают существенными преимуществами по сравнению с относительно абстрактной категорией присвоения.

В современной экономической теории получило развитие целое направление экономического анализа, именуемое неоинституционализмом. Одной из наиболее известных теорий является экономическая теория прав собственности, разработанная Р. Коузом, А. Оноре и рядом других ученых.

В качестве методологической и общетеоретической основы экономического анализа собственности выступают:

Во-первых, в исследованиях ученые оперируют не привычным понятием «собственность», а используют термин «право собственности». Не ресурс сам по себе является собственностью, а «пучок или доля прав» по использованию ресурса – вот что составляет собственность. Полный «пучок прав» состоит из следующих одиннадцати элементов:

1. Право владения, т. е. право исключительного физического контроля над благами.

2. Право использования, т. е. право применения полезных свойств благ для себя.

3. Право управления, т. е. право решать, кто и как будет обеспечивать использование благ.

4. Право на доход, т. е. право обладать результатами от использования благ.

5. Право на капитальную стоимость вещи, т. е. право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага.

6. Право на безопасность, т. е. право на защиту от эксплуатации благ и от вреда со стороны внешней среды.

7. Право на передачу благ в наследство.

8. Право на бессрочность обладания благом.

9. Запрет на использование способов, наносящих вред внешней среде.

10. Право на ответственность в виде взыскания, т. е. возможность взыскания блага в уплату долга.

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

Права собственности понимаются как санкционированные обществом (законами государства, административными распоряжениями, традициями, обычаями и т. д.) поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования. Эти отношения представляют нормы поведения по поводу благ, которые любое лицо должно соблюдать в своих взаимодействиях с другими людьми или же нести издержки из-за их несоблюдения. Иначе говоря, права собственности есть не что иное, как определенные «правила игры», принятые в обществе.

Вторая отличительная черта теории прав собственности заключается в том, что феномен собственности выводится в ней из проблемы относительной редкости или ограниченности ресурсов. Количество благ всегда меньше по сравнению с потребностями в них. Поэтому институт собственности является

единственно возможным институтом разрешения проблем несоразмерности между надобностью и доступным распоряжению количеством благ.

Такое несоответствие ведет к тому, что центральным моментом отношений собственности становится их исключающий характер. Отношение собственности – это система исключений из доступа к материальным и нематериальным ресурсам. Отсутствие исключений из доступа к ресурсам (т. е. свободный доступ к ним) означает, что они – ничьи, что они не принадлежат никому или то же самое – всем. Такие ресурсы не составляют объекта собственности. По поводу их использования между людьми не возникают экономические, рыночные отношения.

С точки зрения авторов теории прав собственности, исключить других из свободного доступа к ресурсам означает специфицироватьправа собственности на них (термин «спецификация» дословно означает перечисление подробностей, на которые необходимо обратить особое внимание). Смысл и цель спецификации состоит в том, чтобы создать условия для приобретения прав собственности теми, кто ценит их выше, кто способен извлечь из них большую пользу.

Основная задача спецификации, т. е. четкой определенности прав собственности, заключается в изменении поведения хозяйствующих субъектов таким образом, чтобы они принимали наиболее эффективные решения. Именно поэтому в процессе обмена прав собственности на те или иные блага они будут переданы тому экономическому агенту, для кого они представляют наивысшую ценность. Тем самым обеспечивается эффективное распределение и использование ресурсов в рыночной экономике.

Таким образом, собственность как экономическая категория – это отношения лица к принадлежащей ему вещи как к своей, которое выражается во владении, пользовании и распоряжении ею, а также в устранении вмешательства всех третьих лиц в ту сферу хозяйственного господства, на которую простирается власть собственника.

Характеризуя место собственности в системе общественных отношений, следует отметить, что экономическое содержание собственности:

– предопределяет отношения производства, распределения, обмена и потребления в обществе;

– определяет положение различных слоев, классов, групп в обществе;

– изменение форм собственности является результатом исторического развития и обусловлены развитием производительных сил;

– в рамках каждой экономической системы существует основная, определяющая систему, форма собственности, что не противоречит существованием других её форм;

– переход от одних к другим формам может идти двумя путями: эволюционным на основе конкуренции, и революционным – насильственным утверждением господства отдельных форм собственности.

Собственность как юридическое явление представляет собой совокупность несуществующих вне связи между собой таких элементов: объекты соб-

ственности; субъекты собственности; отношения собственности. В юридическом значении, как правило, говорят о «праве собственности».

Объекты (материально-вещественное содержание) – находящиеся во владении, пользовании и распоряжении людей вещи: факторы производства жизненных благ.

Субъекты или носители отношений собственности – физические и юридические лица, владеющие, пользующиеся и распоряжающиеся объектами собственности.

Отношения собственности – совокупность отношений между людьми по поводу принадлежности вещей и других объектов собственности.

Связи между субъектами и объектами собственности представлены отношениями владения, пользования, распоряжения, ответственности и другими представляющими одновременно и юридические, и экономические категории.

Отношения собственности неизбежно получают юридическое закрепление. Это выражается как в системе правовых норм, регулирующих указанные отношения и образующие институт права собственности, так и в закреплении определенной меры юридической власти за конкретным лицом, являющимся собственником данной вещи. В первом случае говорят о праве собственности в объективном смысле, во втором – в субъективном смысле, или о субъективном праве собственности.

Субъективное право собственности является элементом вещного правоотношения.

Специфические признаки субъективного права собственности.

Содержание права собственности составляют принадлежащие собственнику правомочия по владению, пользованию и распоряжению вещью:

– правомочие владения – юридически обеспеченная возможность хозяйственного господства собственника над вещью. Может быть законным (опирающееся на какое-либо правовое основание) и незаконным (не опирается на правовое основание);

– правомочие пользования – юридически обеспеченная возможность извлечения из вещи полезных свойств в процессе ее личного или производительного потребления;

– правомочие распоряжения – юридически обеспеченная возможность определить судьбу вещи путем совершения юридических актов в отношении этой вещи.

Субъективное право собственности – это закрепленная за собственником юридически обеспеченная возможность владеть, пользоваться и распоряжаться принадлежащим ему имуществом по своему усмотрению и в своем интересе путем совершения в отношении этого имущества любых действий, не противоречащих закону и иным правовым актам и не нарушающих права и охраняемые законом интересы других лиц, а также возможность устранять вмешательство всех третьих лиц в сферу его хозяйственного господства.

Объективное право собственности – система правовых норм, регулирующих отношения по владению, пользованию и распоряжению собственником принадлежащей ему вещью по усмотрению собственника и в его интересах, а так-

же по устранению вмешательства всех третьих лиц в сферу его хозяйственного господства.

Права собственности понимаются как санкционированные обществом (законами государства, административными распоряжениями, традициями, обычаями и т. д.) поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования.

Феномен собственности выводится из проблемы относительной редкости, или ограниченности ресурсов. Количество благ всегда меньше по сравнению с потребностями в них. Поэтому институт собственности является единственно возможным институтом разрешения проблем несоразмерности между надобностью и доступным распоряжению количеством благ.

Подводя итог, приведем универсальное определение собственности, как экономико-правовому феномену. *Собственность – это принадлежность вещей, материальных и духовных ценностей определенным лицам, юридическое право на такую принадлежность и экономические отношения между людьми по поводу владения пользования и распоряжения объектами собственности*.

2.3. Формы собственности и их характеристика

Форма собственности – это критерий, определяющий принадлежность разнообразных объектов собственности субъекту единой природы.

Среди форм собственности выделяют, например, следующие:

– общенародную, обладающую общей и равной доступностью для всех членов общества, представленную в виде природных ресурсов;

– государственную, представленную ресурсами недр, основными производственными фондами, оборотными средствами. Она является частью общенародной собственности, передаваемой органами народовластия в введенье государственных органов на условиях использования с делегированием ответственности;

– смешанные формы собственности, образующиеся тогда, когда, внутри отдельных форм собственности соединяются черты разных форм (например, внутри государственных предприятий образуются структуры частнопредпринимательского и кооперативного характера);

комбинированные формы собственности – объединение различных форм собственности при сохранении каждой из них своего особого содержания (например, холдинги, финансово-промышленные группы, концерны, тресты и другие формы предприятий с равными правомочиями по управлению, распределению доходов и распоряжению имуществом);

– частную собственность, при которой экономическое лицо обособленно, независимо от других осуществляет функции владения, пользования и распоряжения, а все правомочия собственника сконцентрированы в руках этого лица.

Кроме того, выделяют собственность общественных организаций, групповую, семейную и другие формы.

Тем не менее, говоря о формах собственности, необходимо в первую очередь обратиться к законодательству. В частности, согласно п. 2 ст. 8 Конституту-

ции России и ст. 212–215 ГК РФ, в Российской Федерации существуют частная собственность, подразделяющаяся на собственность граждан и юридических лиц, государственная, представленная федеральной собственностью и собственностью субъектов федерации и муниципальная собственность, субъектами которой выступают городские, сельские поселения и иные муниципальные образования.

Акцентируя внимание на частной собственности граждан, можно выделить следующие ее основные формы:

– собственность граждан, источником образования которой является их труд в качестве наемных работников безотносительно к тому, в какой сфере хозяйства и культуры и к чьим средствам производства этот труд прилагается;

– собственность, источником образования которой служит собственная экономическая деятельность, не направленная на извлечение прибыли;

– собственность, которая образуется за счет предпринимательской деятельности, основанной на собственном труде;

– собственность, которая образуется за счет предпринимательской деятельности, основанной на привлечении наемного труда. Причем такой вид предпринимательской деятельности может протекать как без образования, так и с образованием юридического лица.

Что касается выделяемых некоторыми исследователями в качестве самостоятельных коллективной и личной (индивидуальной) формы собственности, то первую необходимо относить к частной собственности юридических лиц, а вторую – к частной собственности граждан.

Эволюция форм собственности, согласно учению марксизма, связана с развитием общественного производства и сменой общественно-экономических формаций, где доминирует своя, специфическая форма собственности.

2.4. Отношения собственности в переходной экономике России

Переход к рыночной экономике потребовал радикальных изменений в отношениях собственности. Главными задачами этого перехода явились разгосударствление и приватизации.

Разгосударствление – это переход от преимущественно государственно-директивного управления к рыночным методам регулирования производства и других сторон жизни. В целях формирования эффективного рыночного механизма необходимым являются некоторые институциональные преобразования – приватизация, демонополизация, проведение разукрупнение государственных предприятий, развертывание малой приватизации в сферах торговли и общепита, подготовка и проведение большой приватизации.

Приватизация подразумевает смену собственника посредством передачи или продажи на различных условиях государственной собственности экономическим субъектам, которые используют её в дальнейшем в хозяйственной деятельности: неся полную имущественную ответственность за её результаты.

Итак, приватизация – это переход государственной или муниципальной собственности в руки отдельных граждан, трудовых коллективов, юридических

лиц или возникновение на базе государственных предприятий различных смешанных форм собственности.

Главное содержание приватизации заключается в трансформации предприятий-производителей, основанных на том или ином производственно-техническом комплексе в фирмы, базирующиеся на капитале.

В процессе приватизации появляются новые социальные категории— собственников (акционеров), управляющих (менеджеров), наемных работников. Приватизация, таким образом, создает предпосылки для коренных изменений в структуре общественных групп и отношений.

В Программе приватизации были провозглашены следующие цели:

– формирование слоя частных собственников, содействующих утверждению социально ориентированной рыночной экономики;

– повышение эффективности работы предприятий;

– социальная защита населения и развитие объектов социальной инфраструктуры за счет средств, поступающих от приватизации;

– содействие процессу стабилизации финансового положения в стране;

– обеспечение конкурентной среды и содействие демонополизации народного хозяйства;

– привлечение иностранных инвестиций;

– создание условий и организационных структур для расширения масштабов разгосударствления.

В России приватизация проходила в четыре этапа:

I этап – доваучерный. Происходил выкуп арендованного имущества в основном в сфере социальной инфраструктуры (торговля, общественное питание, гостиничное хозяйство, бытовое обслуживание и т. д.).

II этап – ваучерный. Заключался в безвозмездном выделение половины государственной собственности частным лицам на основе приватизационных чеков (ваучеров).

III этап – денежный. Осуществлялась продажа предприятий с аукциона и по конкурсу и продажа акций, акционированных в порядке приватизации предприятий за деньги.

IV этап – залоговые аукционы. Государство, с целью покрытия дефицита государственного бюджета, отдает в залог под кредиты коммерческих банков пакеты акций крупнейших предприятий, акционированных в порядке приватизации.

Необходимо отметить, что российский ваучер был неименным, и на нем стоял денежный номинал, рассчитанный по балансовой стоимости совокупных государственных производственных фондов на 1 июля 1992 г. Это позволило без особых трудностей в короткие сроки консолидировать крупные пакеты ваучеров и производить масштабные ваучерные вложения на аукционах по продаже акций приватизированных предприятий.

В первичном размещении акций большинства компаний принимали участие следующие группы инвесторов: работники и руководство компаний (трудовые коллективы), крупные инвесторы (банки, инвестиционные фонды и компании, компании-смежники), мелкие инвесторы (граждане и их объединения).

Трудовые коллективы на ваучерном этапе получили беспрецедентные по мировым меркам льготы, что объяснялось стремлением властей провести первичное закрепление прав собственности достаточно быстрыми темпами и без крупных социальных конфликтов. Однако активное участие в этом процессе на долевой основе приняли организованные преступные сообщества. Поэтому по итогам ваучерного этапа контроль над 75% приватизированных компаний осуществляли внутренние акционеры, организованные преступные группировки и таким образом был создан прецедент для неизбежного дальнейшего перераспределения капитала.

Несмотря на то, что в России в результате первого этапа приватизации началось формирование институциональных основ рыночной экономики и наметились вполне определенные тенденции изменения социальной структуры на базе формирования частного сектора, основные цели данного этапа не были достигнуты. Так, в 1992 г. одновременно с ваучерной приватизацией начался процесс инфляции. Предполагалось, что с помощью ваучеров сбережения населению переключатся с потребительского рынка на инвестиции в основной капитал компаний и фирм. Но механизм либерализации цен, сопровождавшийся гиперинфляцией уничтожил не только возможность получения доходов за счет ваучеров, но и уничтожил накопленные с годами небольшие сбережения населения. В итоге, возникло недовольство населения, потерявшего свои сбережения, легитимные источники для выкупа государственной собственности и её преумножения не были созданы, было подорвано позитивное отношение к новой системе и расширению прав собственности в целом.

Формально второй этап (этап денежной приватизации) начался с 1995 г. и имел две основные цели: во-первых, пополнение государственного бюджета, во-вторых, инвестиционная подпитка приватизированных компаний. На данном этапе продажа акций уже не могла быть массовой и единовременной. Пакеты должны были выставляться на денежные аукционы постепенно и равномерно, обеспечивая бесперебойные денежные поступления в бюджет и инвестиции в развитие компаний. Однако намеченная схема эффективно заработать так и не смогла.

В 1995–1996 гг. главная, фискальная, цель приватизации не была достигнута – недовыполнение заданий по поступлениям в бюджет оказалось огромным. Переломить на некоторое время негативную тенденцию удалось с помощью схемы так называемых залоговых аукционов (осень – зима 1995 г.). В соответствии с этой схемой правительство (госбюджет) получило от коммерческих банков кредиты под залог федеральных пакетов акций наиболее привлекательных компаний. По акциям, предназначенным в залог, были проведены тендеры, победителями которых оказались банки, предложившие более крупные кредиты. Ставка процентов по кредитам была минимальной – порядка 6% годовых. Банки, выигравшие на залоговом аукционе, получили право управлять залоговыми пакетами в течение всего времени залога. По истечении этого времени в случае невозврата кредитов залогодержатель получал право продать залоговые пакеты и погасить за счет выручки, предоставленные правительству кредиты. С определенными оговорками залоговые схемы можно назвать специфи-

ческим методом приватизации – практически все залогодержатели предпочли не продавать свои пакеты. На залоговые аукционы были выставлены акции двенадцати компаний. Бюджет в общем итоге получил от залоговых аукционов только около 1 *млрд* долл.

В результате залоговых аукционов в российской экономике появились первые «олигархи». Так, ОНЭКСИМ банк (В. Потанин) получил 38% акций РАО «Норильский никель» и 51% акций нефтяной компании Сиданко, банк «Менатеп» (М. Ходорковский) получил 45% нефтяной компании ОКОС, а Нефтяная финансовая компания (банковская группа Б. Березовского) – 51% нефтяной компании Сибнефть.

Однако залоговые аукционы практически были закрытыми для большинства банков, создавая выгодные условия сделок только «для своих». Поэтому суммы залога и цена последующих продаж оказались, по различным оценкам, в 3–5 раз ниже того, что могло быть получено на открытых торгах.

Кризис на мировых финансовых рынках 1997–1998 гг., а также российский финансовый кризис августа 1998 г. предрешили дальнейший ход приватизации. Характерной чертой всех приватизационных сделок 1998–2000 гг. было стремление получить максимально возможные поступления в бюджет, прежде всего на цели финансирования его дефицита. Из-за плохой конъюнктуры на финансовых рынках пришлось отказаться от ряда намеченных крупных продаж (акций «Роснефти», «Славнефти» и др.). В 1999 г. состоялись крупные сделки по продаже 9% акций нефтяной компании ЛУКОЙЛ и 49,8% Тюменской нефтяной компании. Крупнейшими сделками 2000 г. также стали продажи в нефтяном секторе – еще около 5% акций ЛУКОЙЛА и 85% акций ОНАКО.

Передел собственности в ходе приватизации. После ваучерного этапа приватизации в России практически сразу начался дальнейший передел собственности приватизированных компаний. Снижалась доля акций, принадлежавших после первичного закрепления прав собственности трудовым коллективам и государству. Одновременно происходила консолидация пакетов акций в руках крупных частных инвесторов. Ожесточенная борьба за корпоративный контроль путем скупки акций и размывания пакетов конкурентов с помощью дополнительных и не всегда законных эмиссий в большинстве компаний привела в конце концов к стабилизации структуры собственности. В 1996 г. борьба за контроль завершилась в 25% российских приватизированных компаний, а к началу 1998 г. – в 50%. После августовского финансового кризиса 1998 г. борьба за передел собственности и корпоративный контроль вновь обострилась, принимая нередко откровенно криминальные формы.

Всего в 1991–1992 гг. было приватизировано 46,8 тыс. государственных предприятий, в 1993 г. количество приватизированных предприятий возросло до 88,6 тыс., в 1994 г. – до 112,6 тыс.

По данным Госкомстата России, за период с 1993 по 2003 г. было приватизировано 96414 государственных предприятий, в том числе 16701 предприятий федеральной формы собственности, или 17,32% от общего числа приватизированных предприятий. При этом в 1993–1994 гг. было приватизировано

71829 предприятий (соответственно 49924 и 21905), что составляло 74,5% от общего количества предприятий, приватизированных в 1993–2003 годах.

В результате осуществления широкого комплекса мер по разгосударствлению и приватизации в России произошли значительные изменения в отношениях собственности и организационно-правовых формах коммерческой деятельности. Данную ситуацию характеризуют:

– многообразие форм собственности;

– превращение частной собственности в одну из основных форм собственности;

– преодоление монополии государственной собственности практически во всех сферах народного хозяйства;

– становление новых форм хозяйствования, адекватных изменениям в отношениях собственности;

– утверждение новых форм организации экономической деятельности (акционерные общества, товарищества, фермерские хозяйства, различные фонды и иные организации);

– формирование инфраструктуры рынка и механизма, обслуживающих новые формы собственности.

Приватизационный процесс в России при всей его противоречивости и сложности позволил решить одну из важнейших задач рыночной реформы – создать смешанную экономику с достаточно крупным частным сектором.

С момента начала реформирования отношений собственности в России в этой сфере органами внутренних дел выявлено более 30 тыс. преступлений. Вскрыты многочисленные факты хищения поступивших от приватизации денежных средств, взяточничества со стороны лиц, уполномоченных государством на деятельность по реформированию отношений собственности. Практически в каждом втором регионе России привлечены к уголовной ответственности руководители местных администраций, территориальных комитетов по управлению имуществом и фондов имущества. Так, как показало изучение деятельности инвестиционных фондов, только в 1993 г. правоохранительными органами было выявлено 27 284 преступлений, связанных с приватизационными чеками, в их числе более 24 тыс. дел о мошеннических действиях, связанных с завладением приватизационными чеками. МВД России неоднократно предпринимались шаги по предотвращению распродажи за бесценок высокорентабельных, стратегически важных предприятий, недвижимости.

Период с 1991 г., когда начался процесс приватизации в России, характеризуется беспрецедентным ростом преступности, изменением ее характеристик и практически утратой государственного и общественного контроля за криминогенной ситуацией. Анализ выявленных преступлений и возбужденных уголовных дел по фактам, связанным с приватизацией государственной собственности, показывает, что наиболее типичными видами преступлений являются кражи и присвоение вверенного государственного имущества, взяточничество, злоупотребление служебным положением и мошенничество.

Приватизация легализовала многие, прежде скрытые экономические отношения, способствовала возникновению значительного числа новых видов

правонарушений. Приватизируемые объекты стали предметом пристального внимания криминальных структур, пытающихся использовать разгосударствление в своих корыстных интересах.

По объектам приватизируемого имущества можно выделить следующие группы преступлений:

– в сфере приватизации государственных и муниципальных предприятий;

– в сфере управления государственной и муниципальной долей собственности на приватизированных предприятиях;

– в сфере приватизации жилого фонда;

– связанные с выделением и закреплением права собственности на земельные участки;

– связанные с приватизационными чеками (ваучерами).

В заключение следует подчеркнуть, что преступность в сфере отношений собственности носит латентный характер. Причинами этого являются крайне высокие темпы преобразований собственности, ее форсированный характер, диктуемый в основном политическими задачами, а также обнищание основной массы населения. Сотрудники органов внутренних дел должны обеспечивать эффективную защиту всех форм собственности и способствовать эффективному ее использованию.

2.5. Натуральная и товарная формы общественного производства

История экономики знает два основных способа организации производства: натуральное и товарное. Натуральное производство – такая система организационно-экономических отношений, при которой люди создают продукты для удовлетворения собственных потребностей. Для натурального производства, во-первых, характерен ручной универсальный труд. Каждый человек выполняет все основные работы. Материальным их основанием служит простейшая техника (мотыга, лопата, грабли и т. п.) и кустарный инструмент. Естественно, что при таких условиях трудовая деятельность является малопроизводительной.

Во-вторых, натуральное хозяйство – замкнутая система организационно-экономических отношений. Общество, в котором оно господствует, состоит из массы разобщенных и экономически изолированных друг от друга хозяйственных единиц (семей, общин, поместий). Каждая единица опирается на собственные производственные ресурсы и самообеспечивает себя всем необходимым для жизни, т. е. они свертывают свои экономические связи и стремятся самостоятельно обеспечить себя всем необходимым. Иногда подобная тенденция охватывает все общество: отдельные государства проводят хозяйственную политику, известную под названием «автаркия». Автаркия означает создание замкнутого самодовлеющего хозяйства в рамках одной страны.

В-третьих, системе натурального хозяйства свойственны прямые экономические связи между производством и потреблением. Они развиваются по формуле: «производство – распределение – потребление». То есть созданная продукция распределяется между всеми участниками производства и, минуя

обмен, идет в личное и производительное потребление, что обеспечивает натуральному хозяйству устойчивость.

Натуральное хозяйство является исторически первым типом хозяйственной организации общества. Оно возникло в период становления первобытно-общинного строя, когда появились отрасли производства: земледелие и скотоводство. В наиболее чистом виде натуральное хозяйство существовало только у первобытных народов, когда они не знали общественного разделения труда и обмена продуктами.

Натуральное хозяйство преобладало в экономике, которая основывалась на системе личной (внеэкономической) зависимости. Оно господствовало в рабовладельческих государствах, а также составляло одну из главных черт феодальной экономики. Богатство помещика образовывалось за счет разнообразных натуральных повинностей и платежей.

В силу господства натурального хозяйства и его низкой технической вооруженности законом его функционирования является повторение процесса производства в прежних размерах, на неизменных основаниях. Отраслевые пропорции (соотношения между существующими видами продукции) воспроизводились без существенных перемен в течение веков и выступали как обязательная, освященная обычаем хозяйственная норма. А факторы производства находились в состоянии застоя. В западной литературе систему натурального хозяйства именуют традиционная экономика.

В современных условиях натуральное хозяйство в значительной мере сохранилось в развивающихся странах, где преобладает доиндустриальное производство. Причем такое хозяйство сосуществует с товарным производством, поставляющим продукцию на мировой рынок. Во многих развивающихся государствах началась ломка отсталой структуры хозяйства, хотя в середине XX в. в натуральном производстве было занято 50–60 % населения.

В нашей стране натуральное производство чрезвычайно развито в личном подсобном сельском хозяйстве крестьян и на садово-огородных участках городских жителей при самостоятельном выполнении различных работ. Таким образом, натуральное хозяйство преобладало в течение самой длительной доиндустриальной стадии производства. С переходом к капитализму господствующей становится товарная организация хозяйства.

Товарное производство – такая система организационно-экономических отношений, при которой полезные продукты создаются для их продажи или обмена на рынке. Такая система обладает следующими специфическими признаками: Во-первых, производство товаров основано на общественном разделении труда, которое складывается между отдельными хозяйственными единицами. Общественное разделение труда, как показал А. Смит, было важнейшей предпосылкой прогресса производительных сил. Отделение скотоводства от земледелия, выделение ремесленного производства в самостоятельную сферу деятельности, обособление торговли от производства – таковы исходные крупные этапы зарождения товарного производства. Его развитие предполагает прогресс производства: рост квалификации и умения работников, а также изобретение машин, которые облегчают и сокращают труд, позволяют одному человеку выполнять работу не-

скольких. Увеличение выпуска благ на специализированном предприятии создает возможность и необходимость обмена вещей.

Товарное хозяйство дает широкий простор всеобщему экономическому закону разделения труда. В соответствии с этим законом экономика прогрессирует вследствие все более качественной дифференциации (расчленения) трудовой деятельности. В итоге возникает несколько форм разделения труда:

– международное (между странами);

– общее (между крупными отраслями народного хозяйства);

– особенное (деление внутри крупных отраслей на под отрасли);

– единичное (внутри предприятий – на подразделения).

Во-вторых, товарное хозяйство является открытой системой организационно-экономических отношений. Здесь работники создают полезные продукты не для собственного потребления, а для продажи их другим людям. Весь поток новых вещей выходит, как правило, за пределы каждой производственной единицы и устремляется на рынок.

В-третьих, товарному хозяйству присущи косвенные, опосредованные связи между производством и потреблением. Они развиваются по формуле: производство – обмен – потребление. Изготовленная продукция сначала поступает на рынок для обмена на другие изделия (или на деньги) и лишь затем попадает в сферу потребления. Рынок подтверждает или не подтверждает необходимость изготавливать данную продукцию для продажи, через обмен устанавливаются экономические отношения.

Следовательно, развитие разделения труда, открытость и рыночный характер хозяйственных связей сняли те преграды для прогресса экономики, на которые обрекало ее натуральное хозяйство. Потенциальные возможности товарного производства таковы, что ему свойствен закон расширенного воспроизводства.

Регулярное производство товаров существует 5–7 тысячелетий – с периода первобытнообщинного строя до настоящего времени. Оно обслуживает самые различные социально-экономические системы. В связи с этим можно выделить предпосылки его возникновения.

Товарное производство появилось прежде всего в результате общественного разделения труда. Эта общая форма организационно-экономических отношений продолжает изменяться при совершенствовании орудий труда. Поскольку технический прогресс не знает временных границ, то не имеет пределов и развитие разделения труда в обществе, а стало быть, совершенствование товарного хозяйства. Научно-техническая революция породила новое, углубленное разделение труда – подетальное изготовление сложных изделий на разных заводах, которые вступили во взаимные торговые отношения.

Другой причиной возникновения производства товаров является экономическое обособление товаропроизводителя на основе частной собственности. Данное организационно-экономическое отношение органически дополняет общественное разделение труда. Хотя начальные формы товарного обмена возникли между племенами, интенсивное его развитие связано с разложением общины. Собственниками земель, орудий труда, произведённого продукта стано-

вились семьи, так зарождалась частная собственность. Она превращается в движущую силу общественного разделения труда и обусловливает становление личного экономического интереса работника в развитии производства. Именно поэтому частная собственность оказалась прогрессивнее общинной, которая сдерживала инициативу, препятствовала дифференциации производителей, как непременной предпосылке развития их способностей. Одновременно частная собственность вела к экономическому обособлению производителей, создавая необходимость в обмене продуктами труда, которые становятся товарами. Производство товаров не может нормально развиваться в рамках общей совместной собственности, которая затрудняет хозяйственное обособление производителей, их свободную предпринимательскую деятельность.

Появление и совершенствование частной собственности обусловило становление и развитие рыночных отношений. Конкурентная рыночная система сыграла определяющую роль в социально-экономическом прогрессе современных правовых государств благодаря обеспечению максимально эффективного распределения ресурсов, основанного на личной свободе производителей и потребителей. Вместе с тем рыночный механизм координации усилий участников общественного труда одновременно выступает мощным фактором развития деструктивной экономики.

В зависимости от степени развития отношений собственности и организационно-экономических отношений образуются два вида товарного производства. Во-первых, исторически первым было простое товарное хозяйство крестьян и ремесленников, использующих при изготовлении продуктов свой труд и сравнительно простые орудия. В этом случае из-за сравнительно низкой выработки работников сфера товарного производства и обращения развита недостаточно. Во-вторых, при капитализме появляется развитое товарное хозяйство, при котором наступает конец господству натурального производства, все продукты превращаются в товары. Предметом купли и продажи становится и рабочая сила людей. Развитое товарное производство быстро прогрессировало в условиях классического капитализма и прошло в развитии несколько фаз: простое, капиталистическое, монополистическое, государственно-монополистическое, которое превращается в процессе эволюции в современное социальное рыночное хозяйство.

Первоначально развитое товарное производство приняло всеобщий характер, поскольку все создаваемые полезные блага принимали форму товара. Но во второй половине нынешнего столетия под воздействием научно-технической революции и государственного вмешательства в хозяйственную жизнь в ней выделился нетоварный сектор. В него вошло производство продуктов и услуг, реализация которых не проводится через рынок (фундаментальные научные исследования, бесплатные виды образования и других услуг, основная продукция военно-промышленного комплекса и т. п.). Причем нерыночные формы богатства играют возрастающую роль в общественном развитии. В итоге, современная экономика является смешанной в том отношении, что соединяет товарные, как ведущие и определяющие и нетоварные связи.

2.6. Товар и его свойства

Центральной категорией товарного производства является товар, однако исторически и логически ему предшествует категория «благо». Блага – всё, что ценится людьми как средство удовлетворения своих нужд.

Экономическая наука разделяет все жизненные блага на две группы: неэкономические (даровые блага) и экономические[2]. Основной круг потребностей людей удовлетворяется за счет не даровых, а экономических благ, т. е. тех созданных людьми товаров и услуг, объём которых:

1) недостаточен для удовлетворения потребностей людей в полной мере;

2) может быть увеличен лишь путем затрат факторов производства, т. е. тех элементов производственного процесса, без которых он невозможен;

3) приходится тем или иным способом распределять.

Экономические блага можно подразделить на две группы: в зависимости от форм собственности и в зависимости от характера удовлетворения потребностей. Первая группа включает: а) товары индивидуального потребления (предметы потребления и средства производства); б) государственные или общественные блага (создаются не для рыночной продажи потребителям, например, оборона, образование, безопасность); в) квазиобщественные или квазигосударственные блага и услуги (они могут быть платными, например, музеи, медицина, пожарная охрана). Вторая группа включает: а) взаимозаменяемые товары (рост спроса на один вид товара, приводит к снижению спроса на другой, например, чай-кофе, масло-маргарин); б) взаимодополняемые блага (сопутствующие друг другу товары, например, автомашина-бензин); в) независимые товары (например, часы-рыба).

В условиях товарного производства экономические блага принимают форму товара. Товар – это продукт труда, обладающий полезностью и предназначенный для обмена или продажи. Субъекты товарного производства выступают как продавцы и покупатели. Для того чтобы продукт труда, предназначенный для обмена, стал товаром, необходимо, чтобы этот продукт обладал двумя свойствами: потребительной стоимостью и стоимостью.

Потребительная стоимость – это полезность товара, т. е. способность его удовлетворять те или иные потребности людей. Потребительная стоимость – это динамичное, постоянно изменяющееся общественное свойство вещи. Один и тот же предмет, услуга в зависимости от места, времени, субъективных предпочтений и других обстоятельств может иметь различные потребительные стоимости или вовсе их не иметь.

Стоимость – это овеществленный в товаре общественный труд, который внешне проявляется как ценность блага для производителя (затраты факторов на его производство).

Два свойства товара обусловлены двойственным характером труда, заключенного в товаре. Двойственный характер проявляется в виде конкретного и абстрактного труда. Конкретный труд – это труд, выраженный в определенной форме деятельности (сапожника, портного и т. д.). Он выступает как частный труд, который производит определенную потребительную стоимость. Аб-

страктный труд – это человеческая производственная деятельность вообще, вне конкретной формы; это то общее, что объединяет все виды труда, в нём воплощается единство всех тружеников. Он выступает как общественный труд, который формирует стоимость.

К. Маркс объяснил двойственность товара двумя сторонами труда, его создающего. Форма затрат труда – это конкретный труд (лекаря, столяра и т. д.), содержание – расходование энергии вообще – есть абстрактный труд. Реальность абстрактного труда Маркс аргументировал тем, что все виды конкретного труда могут и фактически сводятся к затрате энергии вообще.

Конкретный труд принимает общественный характер в процессе продажи товаров на рынке, если товар не продан на рынке, то труд оказался не востребован обществом и, в лучшем случае, товар может быть использован для личного потребления производителем.

Таким образом, стоимость товара не сводится только к трудозатратам, она выражает социально-экономические отношения товаропроизводителей. Наряду с трудовой теорией стоимости К. Маркса существуют другие теории, которые мы рассмотрим дальше.

2.7. Деньги: происхождение, сущность и функции

Происхождение денег различными экономическими школами связывается с процессом возникновения товарного хозяйства и развитием обмена. Без товарного производства и обмена сущность денег теряет смысл.

Самой простой формой обмена является бартер, т. е. непосредственный обмен одного товара на другой. Например, земледелец обменивает 1000 *кг* зерна на одну корову, принадлежащую скотоводу. Однако бартерные сделки могут беспрепятственно осуществляться лишь при ограниченном наборе прилагаемых к обмену товаров. Количество участников при бартерном обмене также ограничено. При вовлечении в торговлю большого круга хозяйственных субъектов бартер наталкивается на серьезные затруднения. Например, вы хотите обменить свою пшеницу на медный кувшин, но владельцу кувшина не требуется ваше зерно. Потребуется множество промежуточных торговых сделок, прежде чем вы, наконец, станете обладателем кувшина.

Это затруднение оказалось бы непреодолимым, если бы в самой природе вещей не существовало средства, которое само по себе и без всякого соглашения или государственного принуждения привело бы к решению указанного затруднения. Дело в том, что по мере развития обмена в разных регионах выделяется товар, обладающий наибольшей способностью к сбыту. Выражаясь современным языком, речь идет о товаре, обладающем наибольшей ликвидностью, т. е. речь о легко реализуемом товаре. Этот товар, имеющий наибольшую способность к сбыту, становится деньгами для определенного региона. Деньги – это абсолютно ликвидное средство обмена.

Уже на раннем этапе развития товарооборота в качестве средства обмена у разных народов использовались различные товары – скот, зерно, соль, меха, но все они удовлетворяли одному требованию: получить общее признание и

покупателей и продавцов как средство обмена. В России до конца княжения Дмитрия Донского в качестве наиболее ликвидных средств обмена обращались серебро в слитках («гривны»), меховые ценности («куны», «резаны», «мордки» и т. д.), а также иностранная монета (римские динарии, арабские дирхемы, западноевропейские монеты). Постепенно господствующим абсолютно ликвидным средством обмена стали драгоценные металлы – золото и серебро.

Таким образом, *деньги – это особый, абсолютно ликвидный товар, который является всеобщим эквивалентом*. Для выполнения роли денег больше всего подошло золото – благородный металл, обладающий всеми необходимыми для всеобщего эквивалента качествами: сохранностью, делимостью, портативностью, редкостью, большой стоимостью и т. д. Свою роль всеобщего эквивалента в пределах государства золото выполняло в виде монет – своеобразного национального мундира.

Печатать собственные деньги в прошлом могли короли и князья. Обнаружив, что монеты, начеканенные и истертые, выполняют свою роль одинаково успешно, они сознательно уменьшали долю ценных металлов, занимались порчей монет. В России, например, за период с XII по XVIII в. содержание серебра в рубле упало с 48-ми до 4-х золотников 21-й доли (один золотник равен 4,26 *г*). Причем сам рубль – это часть более древней денежной единицы – гривны. За порчей монет последовал выпуск бумажных денег, являвшихся заменителями золотых и серебряных. В России бумажные деньги были выпущены в 1769 г. при Екатерине .

Экономическая сущность и роль денег как всеобщего эквивалента проявляется в их функциях: 1) меры стоимости; 2) средства обращения; 3) средства накопления; 4) средства платежа; 5) мировые деньги.

Деньги как мера стоимости измеряют стоимость всех товаров идеально. Стоимость товара, выраженная в деньгах, называется ценой. Для измерения стоимости устанавливается денежная единица с определенным масштабом цен (доллар, рубль, франк и т. д.) Каждой единице соответствует определённое весовое количество золота. Цены товаров выражаются в известном количестве денежного товара – золота. Определенное весовое количество золота принимается за единицу измерения масштаба цен, устанавливаемых государством в качестве денежной единицы. Так, в США масштабом цен до 1971 г. был доллар, равный 0,818513 *г* чистого золота. В России денежной единицей стал рубль, весовое количество золота которого в 1897 г. было определено 0,774234 *г*, рубль 1961 г. содержал 0,98741 *г* золота. Ныне золотое содержание всех валют официально отменено, в развитых странах в 1976–1978 гг., в России с 1992 г.

Средство обращения предполагает, что деньги непосредственно участвуют в обращении мимолетно. В этой функции деньги выступают как посредник в обмене товаров. Формула денежного обращения имеет вид Т – Д – Т (Товар – Деньги – Товар). В связи с этим эту функцию могут выполнять бумажные и кредитные деньги. Количество денег, необходимое для обращения, определяется формулой:

$$КД = ТЦ/О,$$

где ТЦ – сумма цен товаров и услуг, О – количество оборотов денег за данный период.

В обращении золотые монеты заменяются бумажными деньгами. Первоначально это были расписки о приёме золота на хранение. Эти расписки использовались для покупки товаров, переходили из рук в руки. В дальнейшем бумажные деньги стали выпускать правительства. Бумажные деньги стоимости не имеют, хотя выпуск их требует затрат. Если количество бумажных денег соответствуют необходимому количеству золотых, то обращение их происходит нормально. Но если их выпускается больше, чем требуется для обращения золотого рынка, то бумажные знаки стоимости обесцениваются, цены на товары растут, возникает инфляция, которая может принимать различные формы проявления.

Трансформацию закона денежного обращения отразила неоклассическая количественная теория денег, предложенная А. Маршаллом и И. Фишером (1867–1947). Математическая формула американского экономиста И. Фишера показывает зависимость уровня цен от денежной массы:

$$MV = PQ,$$

где М – денежная масса; V – скорость обращения денег; Р – уровень товарных цен; Q – количество обращающихся товаров.

В соответствии с данной формулой уровень товарных цен определяется по формуле:

$$P = MV/Q,$$

т. е. 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 Фишер делает вывод, что стоимость денег обратно пропорционально их количеству. Формула Фишера $MV = PQ$ позволяет нам в первом приближений объяснить феномен инфляции (с точки зрения нарушений в сфере бумажно-денежного обращения). *Инфляция – это обесценение денег, сопровождаемое ростом товарных цен*.

Если продавец получил за свой товар деньги, но не стал их сразу же расходовать на покупку нужных ему вещей, то процесс обращения прерывается. Тогда деньги начинают выполнять функцию средства образования сокровищ. Они накапливаются в качестве представителя богатства вообще; функцию сокровища выполняют только золотые монеты, золотые слитки и изделия из золота. Однако неподвижное сокровище не приносит дохода, а поэтому ныне все деньги стали пускаться в оборот для получения их прироста в качестве средства сбережения и накопления.

При продаже товара в кредит (в долг с отсрочкой платежа) деньги выполняют функцию платежного средства: ими расплачиваются за ранее приобретенный товар, когда наступает срок погашения задолженности. В такой роли

деньги используются и вне сферы товарного обращения: когда выплачивается заработная плата, выполняются всякого рода финансовые обязательства (по займам, налогам, за аренду земли или помещения и т. д.)

Долговые обязательства порождают новую форму денег – кредитную. Производитель, продавший товар в долг, получает от покупателя вексель (долговое обязательство), который может использовать вместо денег, чтобы расплатиться за вещь, купленную у третьего лица. В дальнейшем взамен частных векселей банки стали выпускать банкноты (банковые билеты). Они выпускались на круглые суммы, имели золотое обеспечение и обладали широкой способностью к обращению. Наряду с банкнотами в обороте участвуют и другие виды кредитных средств обращения – чеки. Чек представляет собой приказ банку, выписанный владельцем денежного вклада, о выдаче со своего счета денег лицу, указанному в чеке.

В международной торговле осуществляется функция мировых денег. Последние стали выступать в роли всеобщего эквивалента в хозяйственных взаимоотношениях всех стран. На мировом рынке долгое время деньги выступали в натуральной форме, в виде слитков золота, которое являлось мерой стоимости и использовалось как всеобщее средство платежа. В XX в. в связи с широким развитием межгосударственных экономических отношений расчеты между государствами стали осуществляться в национальной валюте той страны, которая занимает главенствующее положение в мировом платежном обороте. Поэтому валюта, представляющая мировые деньги (доллар) и различные средства расчетов, первоначально свободно обращалась в золото, однако с начала 70-х гг. XX в. такая практика прекратилась. Теперь национальные валюты обеспечиваются товарами и услугами этих стран и обмениваются между собой по плавающим курсам.

И наконец, с появлением новых разновидностей денег – кредитных карточек, электронных денег, вообще развитием безналичного денежного обращения, когда деньги нельзя «потрогать» – они предстают как наиболее абстрактный институт развитой цивилизации.

Вместе с тем следует отметить, что существуют и другие подходы к определению сущности и функций денег: номиналистическая, металлистическая и другие теории.

Переход к использованию репрезентативных денег вызвал всплеск фальшивомонетничества, известного с древних времен, с момента, когда человечество перешло к чеканке монет из драгоценных металлов. Сегодня использование новейшей копировальной техники и других технических средств обусловливает, по данным иностранной печати, ежегодный прирост фальшивомонетничества в среднем на 10% . Значительный размах в правовых государствах приобрели махинации с кредитными карточками, приводящие к сдерживанию развития прогрессивной системы расчетов.

Необходимость защиты денежной системы привела к введению фальшивомонетничества (чеканка, подделка, фальсификация денег) в состав преступлений и активизацию целенаправленной деятельности правоохранительных органов по борьбе с различными видами фальшивомонетничества.

2.8. Рынок: сущность, структура и функции

Рынок – место, где происходит купля-продажа товаров по свободно складывающимся ценам. Таким образом, *рынок – это тип хозяйственных связей между субъектами хозяйствования.*

Рыночная экономика – это система экономических отношений по поводу купли-продажи товаров и услуг, осуществляемой с помощью денег в условиях плюрализма всех форм собственности, свободной конкуренции и ценообразования, обеспечивающая эффективность решения социально-экономических проблем.

В историческом развитии рынок прошел ряд этапов: рынок производителя (продавца), который сменился рынком потребителя (покупателя). Трансформация рынка продавца в рынок покупателя представляет конкретное проявление глубинных сдвигов в экономике. Рассмотрим основные признаки экономики рынка продавца и рынка покупателя.

Рынок продавца характеризуется следующими чертами:

1. Сравнительно низкий уровень развития производства, когда еще не в полной мере удовлетворяются не только потребности, но и покупательная способность населения.
2. Предложения товаров и спрос на них определяется производством.
3. Существует традиционно ограниченный круг товаров, ассортимент которых изменяется медленно.
4. Производство опирается на свои возможности, а не на потребности покупателя.
5. Взаимоотношения продавца и покупателя ограничиваются отношениями купли-продажи.
6. Возможности покупателя определяются личными доходами.
7. Продукция носит стандартный, массовый, не индивидуализированный характер.

Рынок покупателя возник на высоком уровне индустриального развития, когда производство в состоянии в полной мере удовлетворить покупательный спрос населения. Ему присущи следующие черты:

1. Высокий уровень производства и разнообразия товаров и услуг.
2. Производство товаров планируется формами на основе изучения покупательского спроса. Для этого создается система маркетинга.
3. Личные доходы составляют основную часть валового национального продукта (ВНП) и позволяют удовлетворять потребности на уровне научно обоснованных норм.
4. Высокий удельный вес товаров длительного пользования в структуре потребления.
5. Возможности приобретать товары длительного пользования в кредит.
6. Быстрая смена модификаций товаров народного потребления.
7. Ускоренное обновление основного капитала, массовое внедрение вычислительной техники в различные сферы.

8. Развертывание фирменного обслуживания по объектам длительного пользования (товары народного потребления и производственная техника).

9. Формирование современной инфраструктуры рыночного хозяйства на основе центров информации, эффективных расчетов по сделкам и покупкам.

10. Развитие множества форм собственности в народном хозяйстве.

11. Интернационализация внутренних рынков на основе создания совместных предприятий, фирм и интенсификации внешнеэкономических связей.

Для рынка покупателей характерна высокая динамичность в перемещении капитала и других ресурсов, что позволяет делать современная кредитно-денежная система, широкий масштаб научно-технического прогресса и соответствующая ему квалификация кадров.

Сущность рынка находит свое выражение в главных его функциях, а именно:

– саморегулирование производства (согласование производства и потребления в ассортиментной структуре, а также поддержание сбалансированности спроса и предложения по объему и цене);

– стимулирующая (состоящая в побуждении производителей к созданию новой продукции с наименьшими издержками на условную единицу и максимум прибыли);

– регулирующая (предполагающая обеспечение определенной пропорциональности в производстве и обмене между регионами и сферами национального хозяйства);

– экономичности (предполагает сокращение издержек обращения в сфере потребления, в соразмерности спроса с величиной заработной платы);

– эквивалентности (т. е. рынок сопоставляет индивидуальные затраты труда отдельного производителя с общественным «эталоном», соизмеряя затраты и результаты, а также выявляя ценность товара);

– демократизации хозяйственной деятельности (освобождение общественного производства от нежизнеспособных его элементов, что впоследствии ведет к дифференциации товаропроизводителей конкурентов).

История развития рынка позволяет выделить следующие типы рынка: неразвитый, свободный (классический), регулируемый и деформированный.

Свободный (классический) рынок характеризуется следующими чертами:

1. Неограниченное число участников рыночных отношений и свободная конкуренция.

2. Свободный доступ к любой хозяйственной деятельности всех членов общества.

3. Мобильность факторов производства; свобода передвижения капитала.

4. Абсолютная информированность о рынке (норме прибыли, спросе, предложении и т. д.). Осуществление принципа рационального поведения рыночных субъектов (оптимизации благосостояния в результате прироста доходов – продать подороже, купить подешевле) невозможно без информации.

5. Абсолютная однородность одноименных товаров (отсутствие торговых марок и т. д.).

6. Ни один участник конкуренции не в состоянии оказывать непосредственное влияние на решение другого неэкономическими методами.

7. Цены устанавливаются стихийно в ходе свободной конкуренции.

8. Отсутствуют монополизм (один производитель), монопсония (один покупатель) и государственное регулирование.

Перечисленные черты классического рынка позволяют сделать вывод о рынке как саморегулирующейся системе, характеризующейся высокой степенью рационального поведения рыночных субъектов.

В своем воздействии на экономическую систему рынок многогранен и противоречив, выполняет как позитивную, так и негативную роль. Позитивная роль рыночного механизма. Конкурентный рынок выполняет распределительную и стимулирующую функции. Он способствует эффективному распределению ресурсов, направляя их в производство тех товаров и услуг, в которых общество более всего нуждается. Он стимулирует разработку и внедрение наиболее эффективных технологий производства, обеспечивая общество необходимыми товарами, созданными в наибольшем количестве из имеющихся ресурсов. Тем самым стихийно обеспечивается максимально возможная экономическая эффективность.

Являясь ориентиром для развития выгодного производства и показывая невыгодность других производств, конкурентный рынок регулирует отраслевую структуру, стимулирует технический прогресс, обеспечивает ресурсосбережение. Через спрос (двигатель рыночной экономики) конкурентный рынок поворачивает производство к потребителю, создает материальную заинтересованность всем участникам в удовлетворении их потребностей. Рынок выявляет общественную значимость производства и товаров, реализует валовой национальный продукт, освобождает экономику от дефицита товаров и услуг. В целом, рынок через конкурентное ценообразование обеспечивает сбалансированность экономики, производства и потребления.

Основанный на личной свободе субъектов, конкурентный рынок координирует экономическую деятельность людей без принуждения, создавая добровольную состязательность между ними посредством купли-продажи. Таким образом, механизм «самонастройки» (автоматическое функционирование и корректирование рыночной экономики с помощью «невидимой руки») и свобода экономического поведения людей свидетельствуют в пользу рыночной системы. Однако возможности рыночного механизма не безграничны.

Свободному рынку присущи следующие недостатки:

1. Рынок приводит к дифференциации в уровне жизни.

2. Механизм свободной конкуренции не обеспечивает экономику нужным количеством денежной массы для развития производства.

3. Принципы свободной конкуренции не обеспечивают соблюдение правил и норм поведения в обществе, что приводит к нежелательным эффектам (например, загрязнение окружающей среды, загрязнение продуктов питания вредными веществами и др.), развитию наркомании, алкоголизма и т. д.

4. Рынок не в состоянии обеспечить общество услугами, в которых нуждается человек и от которых никто не получает прибыли (оборона, государственное управление и др.).

5. Рынок не реализует научно-технические достижения для фундаментальных исследований в науке и технике, а они крайне необходимы для развития общества в отдаленной перспективе.

Свободный рынок – это абстракция. В настоящее время, как и в прошлом, имеет место регулирование рынка, ибо условиям свободного рынка не отвечает никакая государственность, в обществе должна быть достаточная экономическая свобода, обеспечивающая развитие экономики. Цивилизованный (регулируемый) рынок – это результат развития цивилизации и гуманизации общества, когда государство стремится как-то смягчить удары рынка по интересам отдельных членов общества, но не настолько, чтобы свести на нет мотивацию к творческому, инициативному труду и риску в хозяйственной деятельности. Рынок может регулироваться:

– с помощью своего собственного рыночного механизма (конкуренции, прибыли, цен, спроса и предложения);

– государством прямо или косвенно через госзаказы, налоги и т. д.

Главное – найти оптимальное сочетание рыночного и государственного регулирования. Основные черты деформации рынка:

– отсутствие многочисленных субъектов на основе различных форм собственности;

– чрезмерная централизация в распределении ресурсов;

– монополизм производителя или продавца;

– несбалансированность спроса и предложения;

– чрезмерная инфляция (рост цен) – нарушающая денежное обращение, бюджетный дефицит, эмиссия денег;

– расцвет теневой экономики;

– развал общенационального рынка.

– замена товарно-денежных отношений товарным (бартерным) обменом;

– деформации экономических интересов всех субъектов рыночных отношений, отсутствие мотивации к труду;

– отсутствие у потребителя права выбора товара.

Для устранения рыночных деформаций, безработицы, инфляции, нестабильности необходимо создать определенные условия. К таким условиям относятся:

– наличие в экономике разнообразных форм собственности и многообразных форм хозяйствования, а также свободной конкуренции;

– достаточное количество производителей, не менее 15–20 изготовителей однотипной продукции для большинства отраслей;

– свобода выбора партнеров по хозяйственным связям; способность свободно распоряжаться частью своих доходов; отсутствие жесткого административного товарного распределения (по карточкам, талонам и др.), т. е. свободная купля-продажа;

– право рыночных субъектов самим устанавливать цены. Это не жесткое условие, ибо классический рынок как бы задает извне «невидимой рукой» цену покупателям и продавцам. Наличие союзов предпринимателей и потребителей не устраняет рынок;

– свободное маневрирование ресурсами, их наличие, обеспечивающее мобильность и использование факторов (материальных, трудовых, финансовых) производства для его развития;

– возможность изменить условия производства, его технологию, свободное перемещение любых капиталов в любую сферу приложения; недогрузка – это обязательное условие для функционирования здоровой экономики;

– полнота и доступ всех хозяйственников к информации о рынке;

– наличие рыночной инфраструктуры, т. е. комплекса отраслей, систем, служб, предприятий, обслуживающих рынок.

Характеристику рынка, как совокупности или арены актов купли-продажи, можно раскрыть через структуру, систему рынков и инфраструктуру. Структура рынка – это внутреннее строение, расположение, порядок отдельных элементов рынка, их удельный вес в общем объеме рынка. Признаками структуры являются: тесная связь между её элементами; определенная устойчивость этих связей; целостность, совокупность данных элементов.

Совокупность всех рынков, расчлененных на отдельные элементы на основе самых разнообразных критериев, образует систему рынков. Можно выделить критерии для характеристики структуры и системы рынка:

1) по объектам: рынок товаров и услуг, рынок рабочей силы, рынок средств производства, рынок информации, кредитный рынок, фондовый рынок и др.;

2) в пространственном отношении: местный, локальный, региональный, национальный, региональный по группе интегрированных стран, мировой рынки;

3) по степени ограничения конкуренции: свободный, монополизированный, олигополистический, государственно-регулируемый и планово-регулируемый рынки;

4) по уровню насыщенности: равновесный (по объему и структуре), дефицитный и избыточный;

5) по субъектам: рынок покупателей, продавцов, государственных учреждений, посредников;

6) с позиции законодательства: легальный и нелегальный.

Таким образом, рынок охватывает элементы, непосредственно связанные с обеспечением производства, а также элементы материального и денежного обращения. Он связан с непроизводственной сферой, и даже сферой духовной. Однако элементы рынка (отдельные рынки) не одинаковы по своему значению. Рынок начинается с возможности приобретения рабочей силы (трудовых ресурсов). Без этих элементов производительных сил, без их соединения с помощью политики не может функционировать производство.

Огромное значение имеет потребительский рынок, т. е. рынок продовольствия, одежды, обуви, автомашин и др. предметов потребления. Без развития

этого рынка теряется общественное отношение обмена. От состояния потребительского рынка зависит обеспечение населения, уровень потребления, устойчивость денежного обращения.

Финансовый рынок (ссудных капиталов) обеспечивает подвижность капиталов, их перелив в наиболее прибыльные, а следовательно, в наиболее важные, перспективные отрасли производства. Это один из самых комплексных рынков, он часто разбивается: на денежный рынок (а тот – на рынок краткосрочных кредитных операций, казначейский и коммерческих векселей, краткосрочных ценных бумаг, а также на валютный, учетный рынки); рынок капиталов (а тот – на рынки средне- и долгосрочных ценных бумаг, т. е. акций и облигаций, рынок средне- и долгосрочных банковских кредитов).

Впрочем, комплексными являются и все остальные рынки. Рынок услуг существует в тех условиях, когда устанавливается плата за самые различные услуги. Степень его развития определяет обеспеченность населения и предприятий услугами, их качество и своевременность. Наконец, рынок распространяется и на духовную сферу, превращая в объект купли-продажи технологию и духовные идеи, стимулируя материально их рождение, распространение, использование. К теневому рынку относится сфера производства и реализации запрещенных товаров и услуг (оружие, наркотики, порнография, притоносодержание и проституция и т. д.). Вместе с тем теневые отношения пронизывают и другие рынки различных товаров и услуг.

Стремительный рост теневого рынка и теневой экономической деятельности – одна из характерных черт рыночного реформирования России. За короткий период 90-х гг. прошлого столетия удельный вес теневого сектора более чем удвоился, вплотную приблизившись по своим масштабам к легальной, официальной экономике. Теневая экономика представляет уже реальную угрозу безопасности государства и общества, поскольку сосредоточение экономической власти у субъектов теневой экономики с неизбежностью трансформируется в претензии на власть политическую. Со всей очевидностью исследование проблем теневой экономики и борьба с ними становится актуальной общегосударственной задачей, особенно для правоохранительных органов.

Несомненно, что каждый элемент рынка имеет свое самостоятельное значение, но только точное взаимодействие между ними приводит к плодотворному функционированию всего рыночного хозяйства.

Нормальный рынок базируется на совокупности определенных институтов.

Во-первых, правовая система, которая организует правовое регулирование рынка. Для его субъектов устанавливают единые правила поведения. Правовые органы защищают субъектов рынка и наказывают виновных за нарушение правовых норм. Правовое регулирование рынка охватывает всю систему рыночных отношений. Во-вторых, сюда входят органы государственного контроля и регулирования: учреждения по санитарному, экологическому и эпидемиологическому контролю; налоговая система; органы финансово-кредитной политики государства. В-третьих, к рыночным институтам относятся ассоциации, союзы потребителей, предпринимателей и работников (профессиональные

союзы). Они повышают степень организованности цивилизованности и эффективности поведения рыночных агентов. В-четвертых, в совокупность институтов включена рыночная инфраструктура – это совокупность организационно-правовых форм, опосредующих движение деловых отношений и увязывающих между собой эти отношения в одно целое.

Элементы инфраструктуры рынка:

– кредитная система коммерческих банков;

– товарные, сырьевые, фондовые и валютные биржи;

– аукционы, ярмарки и другие формы организованного посредничества;

– система регулирования занятости населения;

– информационные технологии и средства деловой коммуникации;

– система страхования коммерческого риска;

– рекламные агентства и средства массовой информации;

– торговые палаты и другие общественные объединения деловых кругов;

– коммерческо-выставочные комплексы;

– система экономического образования;

– консультационные (консалтинговые) и аудиторские компании;

– общественные и государственно-общественные фонды, создаваемые для стимулирования деловой активности;

– специальные зоны свободного предпринимательства.

Инфраструктура выполняет ряд функций:

– организационное оформление деловых отношений;

– облегчение участникам деловых отношений реализации отношений;

– специализацию различных субъектов экономики, повышение эффективности их работы на основе дифференциации заполняемых ими рыночных ниш;

– облегчение форм юридического и экономического контроля, государственного и общественного регулирования деловой практики.

Таким образом, рынок предстал перед нами как единая совокупность рыночных связей. Эта целостность придает рынку новое качество – способность к саморегулированию на основе экономических законов, определяющих динамику цен.

Задания для самостоятельной работы

1. Определить следующие понятия: «экономическая система», «натуральное хозяйство», «товарное производство», «традиционное общество», «командная экономика», «рыночная экономика», «смешанная экономика», «рынок», «функции рынка», «товар», «деньги», «цены», «конкуренция», «рынок совершенной конкуренции», «рынок несовершенной конкуренции».

2. Изучить структурные элементы экономической системы, определить основные типы экономических систем, принципы хозяйственной деятельности традиционного общества, командной системы, рыночного хозяйства, смешанной экономики. Провести анализ по критериям: тип собственности, способ распределения ресурсов, способ принятия экономических решений, особенности ценообразования, решение социальных задач.

3. Изучить закономерности возникновения рыночной экономики, роль отношений обмена и экономического обособления производителей в существовании рыночного хозяйства. Раскрыть функции рынка, дать характеристику основных элементов рыночного хозяйства, выявить различия рынков совершенной и несовершенной конкуренции.

Тесты для контроля знаний

1. К условиям появления товарного производства относится:

а) появление денег;

б) общественное разделение труда и экономическое обособление производителей, основанное на частной собственности;

в) зарождение обмена.

2. Какое из определений более точно характеризует товарное хозяйство:

а) производство продуктов для продажи или обмена;

б) производство продуктов на промышленных предприятиях;

в) производство продуктов для удовлетворения потребностей потребителей.

3. Деньги возникли потому, что:

а) люди договорились об их необходимости;

б) этого требовали условия обмена товаров;

в) они были введены государством.

4. Деньги выполняют функции:

а) мера стоимости;

б) средство платежа;

в) средства обращения;

г) мера стоимости, средства платежа, средства обращения.

5. Количество денег, необходимых для обращения определяется:

а) обменом валового общественного продукта, курсом валют, скоростью обращения денежной единицы;

б) количество проданных товаров за год, уровнем цен, скоростью обращения денежной единицы;

в) величиной заработной платы, прибыли, скоростью обращения денежной единицы.

6. Большинство рынков в экономике России представляют собой:

а) нерегулируемые монополии;

б) совокупность конкурентных и монополистических элементов;

в) регулируемые монополии;

г) естественные монополии.

Глава 3. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ЕЁ ФОРМЫ

Предпринимательство является одним из важнейших предметов исследований экономической науки, поскольку именно предприниматель является главным действующим лицом в рыночной экономике. Без этого типа деятель-

ности не может быть эффективной экономики, не может быть рынка. Встав на путь рыночного развития, мы неизбежно должны создавать условия для возрождения и развития предпринимательства. Вместе с тем современное развитие предпринимательства связано со многими негативными явлениями, оно находится в сфере пристального криминального внимания. Дальнейшее развитие рыночных отношений связано с созданием благоприятных условий развития предпринимательства в нашей стране.

3.1. Предпринимательство: сущность, виды и функции

В Гражданском кодексе Российской Федерации предпринимательство характеризуется следующим образом: «Предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке» (ч.1 ст. 2).

Данное определение исчерпывающе раскрывает сущность и содержание предпринимательства:

– смысл предпринимательской деятельности заключается в удовлетворении потребностей населения в товарах и услугах;

– удовлетворение потребностей достигается путем использования имущества, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг;

– движущим мотивом предпринимательства, его целью является получение прибыли;

– занятие предпринимательской деятельностью является неотъемлемым правом гражданина (для этого требуется не разрешение, а регистрация);

– предпринимательская деятельность носит инициативный характер (предпринимателя не назначают, им становятся);

– предпринимательство – это не одноразовый акт, а постоянное занятие, систематическая деятельность;

– предпринимательская деятельность рискованна по своей природе, риск обусловлен возможностью понести убытки по не зависящим от предпринимателя причинам;

– за последствия риска отвечает сам предприниматель (а не государство);

– государство не вмешивается в предпринимательскую деятельность;

– роль государства ограничивается установлением «привил игры», контролем их соблюдения, а также регистрацией предпринимательства и взиманием налогов.

Предпринимательство называют четвёртым фактором производства, имея в виду предпринимательские способности, предприимчивость, предпринимательскую активность участников экономической деятельности. Это в известном смысле есть качество трудовых ресурсов, но предпринимательство некоторые экономисты выделяют всё-таки в самостоятельный фактор с той точки зрения,

что оно представляет собой движущую силу, способную активизировать, усиливать действие всех трёх основных факторов: земли, труда и капитала.

В рыночном хозяйстве предприниматель выполняет четыре взаимосвязанные между собой функции:

а) берет на себя инициативу соединения факторов производства в единый процесс производства товара или услуги. Выполняя роль «свечи зажигания» или «катализатора», предприниматель одновременно является движущей силой производства и посредником, сводящим вместе другие ресурсы для осуществления процесса, который обещает оказаться прибыльным делом;

б) берет на себя задачу принятия основных решений в процессе ведения бизнеса, т. е. тех решений, которые определяют курс деятельности предприятия;

в) осуществляет новаторство, стремится вводить в обиход на коммерческой основе новые продукты, новые производственные технологии или даже новые формы организации бизнеса;

г) берет на себя риск, ибо в рыночной экономике доход предпринимателю не гарантирован. Вознаграждение за затраченные им усилия и способности может оказаться не прибылью, а убытками и, в конце концов - банкротством. Короче говоря, предприниматель рискует не только своим временем, трудом и деловой репутацией, но и вложенными средствами – своими собственными и своих компаньонов или акционеров.

Современное понимание предпринимательства даёт возможность выделить четыре основных его признака:

1. Наличие у субъекта определенной совокупности прав и свобод:
- по выбору вида хозяйственной деятельности и ее планированию;
- по выбору источников финансирования и по доступу к ресурсам;
- по организации и управлению производством;
- по сбыту продукции и услуг.

2. Наличие прав собственности на средства производства, производственную продукцию и доход, т. е. наличие частной собственности.

3. Наличие определенной экономической среды и соответствующего экономического климата, которые бы реально обеспечивали, а не просто декларировали: самоуправление; свободу хозяйственного выбора; возможность инвестирования дохода.

4. Наличие конкурентного режима хозяйствования. Основное правило предпринимательской деятельности – это получение прироста первоначально затраченного капитала, увеличение объема прибыли. Результатом предпринимательской деятельности является повышение эффективности использования экономических ресурсов, т. к. именно постоянный поиск новых способов эффективного использования ресурсов в целях максимизации прибыли отличает предпринимателя от обычного хозяйственника.

Все виды предпринимательской деятельности можно классифицировать по следующим критериям.

По форме образования капитала различают:

– малый бизнес, основанный на личной собственности на средства производства или аренде;

– совместное предпринимательство или партнерство, основанное на долевом капитале;

– корпоративное предпринимательство, основанное на акционерном капитале.

По средствам приложения капитала различают:

– производственное предпринимательство, т. е. непосредственное производство продукции, работ, услуг, информации, духовных ценностей, подлежащих последующей реализации потребителям;

– коммерческое предпринимательство, к которому относятся операции и сделки по купле-продаже, т. е. перепродаже товаров и услуг;

– финансовое предпринимательство, к которому относятся операции купли-продажи такого специфического товара, как деньги, валюта, ценные бумаги, а также и само производство (эмиссия) ценных бумаг;

– консультационное предпринимательство – консалтинг, к которому относится комплексное обслуживание клиентов в области информации и принятия управленческих решений, консультирование по экономическим проблемам, проблемам инвестиций, услуги по привлечению иностранного капитала, аудит (независимая финансовая и бухгалтерская экспертиза, контроль за деятельностью хозяйственных субъектов) и т. п.;

– инжиниринг – совокупность интеллектуальных видов получения наилучших результатов от капиталовложений или иных затрат, связанных с реализацией проектов различного назначения: научно-исследовательских, проектно-строительных, производственных, сбытовых и т. д.;

– инвестиционное предпринимательство, предполагающее долгосрочное вложение капитала в отрасли национального хозяйства, как финансовое (в форме акций, облигаций и других ценных бумаг), так и реальное (создание новых капитальных благ).

В соответствии с российским законодательством предпринимательством в России могут заниматься (т. е. быть субъектами предпринимательства): дееспособные граждане РФ, иностранных государств и лица без гражданства в пределах правомочий, установленных законодательством; объединения граждан – коллективные предприниматели (партнёры).

Статус предпринимателя приобретается посредством государственной регистрации; осуществление предпринимательской деятельности без регистрации запрещается. В последние годы особенно актуальной стала проблема незаконного предпринимательства, правоохранительные органы часто сталкиваются с данным явлением в повседневной жизни. При этом лица, осуществляющие незаконную предпринимательскую деятельность, сами подчас не осознают, что нарушают закон и что за такое нарушение их ожидает суровое наказание.

Таким образом, если субъект, не зарегистрировавшись как предприниматель, либо не создав юридическое лицо, систематически занимается за плату, например, осуществлением ремонта квартир, пошивом одежды или самостоятельно оказывает медицинские услуги, его могут привлечь к ответственности за

незаконное предпринимательство. В указанных случаях, во избежание неблагоприятных последствий, ему следует либо зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя, либо зарегистрировать коммерческую организацию. Регистрация юридического лица или индивидуального предпринимателя должна быть произведена в четком соответствии с требованиями закона, т. к. осуществление предпринимательской деятельности организацией или предпринимателем, допустившим какое-либо нарушение правил регистрации, также может повлечь за собой уголовную ответственность.

Предпринимательская деятельность может осуществляться в формах:

– индивидуальной трудовой деятельности без привлечения наемного труда;
– предприятия (фирмы) с привлечением наемного труда;
– по контракту с собственником имущества.

Таким образом, выбор конкретной формы предпринимательской деятельности связан с учетом многих факторов: сферы предпринимательской деятельности, плюсов и минусов конкретной организационно-правовой формы. Вместе с тем организация предпринимательской деятельности с созданием юридического лица – предприятия является основной в условиях рыночной экономике.

3.2. Предприятие (фирма) – основное звено рыночной экономики

История предпринимательской деятельности и способов ее экономической организации знает множество конкретных форм экономического и юридического обособления субъектов предпринимательства. Фирма – это обобщенное название, используемое по отношению ко всем (или почти ко всем) организациям бизнеса. При этом важно, что понятие предпринимательства в целом шире, чем понятие фирмы, т. к. наряду с организациями оно включает все виды индивидуальной экономической активности, осуществляемой от своего имени и под собственную полную и неограниченную ответственность. Вместе с тем предприятие (фирма) в хозяйственной жизни любой страны – начальное и решающее организационное звено основополагающих экономических процессов. На всех этапах развития рыночной экономики ему принадлежала особая роль. Оно – колыбель, школа и университет предпринимательства, движущая сила хозяйственной жизни, бизнеса. Оно генератор инноваций, «полигон» освоения и внедрения результатов научно-технического прогресса (НТП).

Выбор конкретной формы предпринимательской деятельности связан с учетом многих факторов: сферы предпринимательской деятельности, плюсов и минусов конкретной организационно-правовой формы.

Фирма (от итал. *firma* – подпись) – это организационная структура бизнеса, предпринимательская единица, зарегистрированная в установленном порядке, обладающая юридической и экономической самостоятельностью, осуществляющая свою деятельность в целях получения прибыли, путем производства и продажи товаров и (или) услуг для удовлетворения общественных потребностей.

В научной литературе существует несколько подходов к определению сущности фирмы.

1. Это организация, которая, расходуя экономические ресурсы, производит продукцию и услуги, продавая их затем индивидуальным потребителям, и получает прибыль.

2. Это совокупность взаимовыгодных контрактов. Фирма представляется как механизм реализации рыночных отношений, в основе которых лежат хозяйственные сделки – трансакции.

3. Фирма не имеет экономической структуры, за ней признается только юридическая «конструкция».

Наряду с категорией «фирма» используется категория «предприятие». Однако они не тождественны. Предприятие с технологической точки зрения, как правило, осуществляет достаточно однородную деятельность (выпуск товаров, оказание услуг). Фирма может заниматься различными видами деятельности, совершенно не связанными между собой (производственная, торговля, финансовая) и производить весьма разнородную продукцию. Как правило, подавляющее большинство современных предприятий входит в состав тех или иных фирм. Если фирма имеет только одно предприятие, то понятия фирмы и предприятия совпадают.

В нашей стране широкое использование термина «предприятие» объясняется тем, что в течение длительного периода в условиях командно-административной системы преобладала государственная форма собственности, государственные институты при этом управляли жизнью предприятий, у которых не возникало потребности разнообразить свою деятельность. В ГК РФ понятие фирмы также не употребляется.

Функциями предприятия (фирмы) являются: производство товаров; реализация товаров; оказание различных услуг (финансовых, посреднических, информационных, консультативных, научно-исследовательских и др.).

По сферам предпринимательской деятельности предприятия подразделяются на промышленные, агропромышленные, сельскохозяйственные, строительные, транспортные, телекоммуникационные, торгово-посреднические, венчурные, рекламные, юридические и т. д.

По размерам предприятия подразделяются на малые и крупные, исходя из двух основных параметров – численности занятых и объема производства (продаж). По количеству обычно преобладают малые предприятия. Согласно федеральному закону «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» в нашей стране к ним относят: от ста одного до двухсот пятидесяти человек для средних предприятий; до ста человек для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия – до пятнадцати человек.

Признаки предприятия (экономические):

– представляет собой производственно-технологическое целое, имеет законченный цикл производства;

– обладает экономической самостоятельностью: выступает как исходная ячейка, в которой функционируют отношения собственности или владения средствами производства и произведенным продуктом, происходит соединение работников со средствами производства, организуется процесс производства и

реализации продукции, распределяются доходы, осуществляется расширенное воспроизводство;

– выступает как социальная ячейка в сфере экономики. В условиях рыночной экономики предприятия (фирмы) представлены различными формами частной собственности. Ведущая роль принадлежит корпорациям – объединениям акционерного типа, на долю которых приходится примерно 90% валового дохода всех предприятий.

Предпринимательская деятельность существует в определенных организационно-правовых формах. Под предприятием в этом случае понимается самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, созданный для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. Признаками юридического лица являются следующие: имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество; отвечает по своим обязательствам этим имуществом; имеет собственное имя; от своего имени приобретает и осуществляет имущественные и личные неимущественные права, несет обязанности; может быть истцом и ответчиком в суде; имеет печать, банковский счет, ИНН, юридический адрес, товарный знак.

В зарубежной практике в качестве форм предпринимательской деятельности рассматривают: индивидуальное предпринимательство (единоличное владение), товарищество (партнёрство) и корпорация (компания). Как правило, капитал в корпорацию привлекается путём создания акционерного общества. Право собственности на доход корпорации разделено на части между акционерами.

Существуют также особые формы организации бизнеса, например, корпорации для малого бизнеса; бесприбыльные корпорации, решающие социальные задачи; государственные корпорации; франчайзинговые предприятия, работающие по лицензии; венчурные (инновационные); предприятия, финансируемые крупным бизнесом.

Организационно-правовая форма предприятий – понятие, вошедшее в законодательство и практику и используемое для характеристики организаций – самостоятельных субъектов экономической деятельности, в том числе и предпринимательской. Оно воплощает сущностные организационные и правовые черты юридических лиц, предпринимательских организаций различных видов.

Какую из форм организации предпринимательской деятельности избрать, зависит от множества факторов: сферы деятельности, финансовых возможностей, преимуществ той или иной организационной формы. ГК РФ определяет следующие основные организационно-правовые формы предприятий: полное товарищество; товарищество на вере; общество с ограниченной ответственностью; акционерное общество (публичное/непубличное); хозяйственное партнерство; производственный кооператив; государственные и муниципальные унитарные предприятие; потребительский кооператив; религиозная организация; общественная организация; частное учреждение; государственное учреждение (казенное/бюджетное/автономное); муниципальное учреждение (казенное/бюджетное/автономное); фонд; ассоциация и союз; товарищество соб-

ственников недвижимости; автономная некоммерческая организация; казачье общество; община коренных малочисленных народов РФ; публично-правовая компания.

Итак, предприятием признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности; является недвижимостью; может быть объектом купли-продажи, залога, аренды и других сделок, связанных с установлением, изменением и прекращением вещных прав; в его состав входят различные виды имущества, включая земельные участки, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, а также права, требования, долги и т. д.

Несмотря на то, что основой развития предпринимательства является свобода деятельности, предпринимательская деятельность должна находиться под пристальным контролем государственных органов и общественных организаций. Основным видом административно-правовых мер предупреждения нарушений законодательства в рассматриваемой сфере является контроль за соблюдением особого порядка занятия предпринимательской деятельностью, осуществляемый органами внутренних дел. Основной формой контроля является проверка. В ходе ее у предпринимателей органы внутренних дел проверяют наличие необходимых документов (государственного свидетельства, паспорта, лицензии или иного документа, удостоверяющего личность); сопоставляют наименование производимых товаров и оказываемых услуг, зафиксированных в государственном свидетельстве, с фактически производимыми и реализуемыми товарами и оказываемыми услугами; устанавливают наличие товаров, изготовление и реализация которых запрещена; проверяют законность приобретения материалов и сырья, изучают бухгалтерскую и иную отчетность и т. д. Любой вид проверки должен быть направлен на тщательное выявление фактов несоблюдения действующих общеобязательных правил, регулирующих процесс предпринимательской деятельности; установление всех виновных лиц; точное определение характера и размера причиненного ущерба; глубокий и всесторонний анализ причин и условий, способствующих подобным нарушениям. В то же время деятельность органов внутренних дел в этой области должна осуществляться в установленном законодательством порядке. В сфере общественного контроля важное место принадлежит обществам защиты прав потребителей, которые, взаимодействуя с органами государственной власти, бдительно стоят на защите прав и законных интересов граждан.

3.3. Кругооборот и оборот фондов предприятия

Производственная деятельность фирмы представляет собой непрерывный процесс. Используемые в процессе производства ресурсы образуют фонды, которые бывают: производственными и непроизводственными. К последним относятся: жилые помещения, поликлиники, базы отдыха, спортивные, культурные и другие объекты. Производственные фонды включают ресурсы, используемые в производстве. Приобретая путем купли-продажи средства и предметы труда, осуществляя наем рабочей силы, фирма организует процесс производ-

ства, выпуск товаров. После реализации производственной продукции ассигнованные ранее денежные ресурсы возвращают фирме. Они направляются на возмещение израсходованных ресурсов. Потом весь процесс повторяется вновь и вновь. Кругооборот фондов предприятия – это процесс последовательного прохождение фондами стадий процесса производства и реализации продукции в целях получения прибыли и продолжения производства.

Отсюда следует, что исходным моментом деятельности фирмы является кругооборот фондов, который представляет собой движение стоимости факторов производства через стадии производства и обращения, в результате чего стоимость последовательно принимает производительную, товарную и денежную формы.

На первой стадии кругооборота приобретаются необходимые факторы производства, что создает предпосылки для организации производства. На второй стадии происходит процесс производственного потребления факторов производства, который завершается созданием товара, его потребительной стоимости и стоимости. На третьей, заключительной стадии совершается реализация продукции, товар превращается в деньги (с учетом прибыли), а затем весь процесс начинается снова.

В каждый данный момент времени фонды предприятия в определенной пропорции находятся во всех трех формах: денежной, производительной и товарной. Вторая из них (производственные фонды) – феномен сферы производства. Первая и третья (денежная и товарная) функционируют в сфере обращения, в своем единстве образуя фонды обращения.

Кругооборот фондов, рассматриваемый как непрерывный, постоянно повторяющийся процесс, представляет собой оборот фондов предприятия. Он протекает во времени, которое включает в себя время производства и время обращения. Сокращение времени оборота – один из значительных и крупных резервов повышения эффективности производства, ибо позволяет при тех же самых ресурсах произвести за данный период времени больше продукции. Время производства включает в себя: время нахождения сырья, материалов и оборудования в производственных запасах; рабочий период, т. е. время, в течение которого предметы труда преобразуются в товар.

Время обращения включает в себя время, которое затрачивается на покупку необходимых факторов производства, а также время на реализацию товаров. Итак, время оборота – это период, в течение которого ресурсы, пройдя сферы производства и обращения, возвращаются к исходной (денежной) форме. Время оборота в свою очередь распадается на время производства и время обращения.

Различные части фондов фирмы оборачиваются с разной скоростью и неодинаковы по способу перенесения своей стоимости на изготовляемый товар. Это обстоятельство лежит в основе деления фондов на основные и оборотные. Материальной основой такого деления являются различия между средствами и предметом труда. Одна часть производственных фондов фирмы, полностью участвуя в своей натурально-вещественной форме в процессе производства, переносит свою стоимость на готовые товары по частям в течение не одного, а

нескольких циклов производства. Эта часть, представленная машинами, станками, называется основными фондами.

Другая часть фондов полностью переносит свою стоимость на изготавливаемый товар в течение одного цикла производства, и после реализации возвращается фирме. Она воплощается в сырье, топливе, вспомогательных материалах и называется оборотными фондами. К ним относятся также средства, авансированные на оплату труда.

Оборотные фонды совершают, как правило, несколько оборотов в течение одного года. Вложения же в основные фонды делаются на длительный период, ибо средства труда функционируют в течение ряда лет.

В советской экономической теории и практике понятия «основные фонды» и «основные средства» использовались практически как синонимы. Так в соответствии с Общероссийским классификатором основных фондов (ОКОФ) ОК 013-2014 (СНС 2008) основные фонды состоят из материальных и нематериальных основных фондов.

К материальным основным фондам (основным средствам) относятся здания, сооружения, машины, оборудование и прочие виды материальных основных фондов. То есть основные средства – это материальные основные фонды.

К нематериальным основным фондам (нематериальным активам), по Классификатору, относятся компьютерное программное обеспечение, базы данных, оригинальные произведения развлекательного жанра, литературы или искусства, наукоемкие промышленные технологии, прочие нематериальные основные фонды, являющиеся объектами интеллектуальной собственности, использование которых ограничено установленными на них правами владения. К нематериальным активам могут относиться также организационные расходы (расходы, связанные с образованием юридического лица, признанные в соответствии с учредительными документами вкладом участников (учредителей) в уставный (складочный) капитал, а также деловая репутация организации. Это означает, что должен быть и одинаковый механизм переноса их стоимости на производимую с их помощью продукцию. Все это позволяет объединять нематериальные активы в одну группу с основными средствами.

Таким образом, нематериальные активы – это стоимость приносящей доход интеллектуальной собственности, используемой достаточно продолжительное время.

Однако на практике бывает очень трудно определить, что относится к основным или оборотным средствам и включается в тот или иной вид производственных ресурсов. Кроме того, отнесение к основным средствам большого количества очень дешевых предметов, например, молотков, отверток и т. д. (хотя по сути своей они действительно должны были бы относиться к основным средствам), чрезмерно усложнило бы бухгалтерский учет на предприятии, не приведя к повышению его точности. Поэтому в системе бухгалтерского учета сформировалось «свое понимание» того, что следует относить к основным средствам, а что нет. Так, в соответствии с требованиями бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации к основным фондам не относятся предметы, служащие менее одного года.

Кроме основных и оборотных фондов на предприятии имеются фонды обращения – это готовая продукция и временно свободные денежные средства.

В процессе производства основные фонды изнашиваются, постепенно утрачивают потребительские свойства, а их стоимость переносится на производимые товары. Процесс переноса стоимости основными фондами на готовую продукцию называется амортизацией. Сумма перенесенной стоимости основных фондов, предназначенная для их последующего возмещения, образует амортизационный фонд. Определенная доля средств этого фонда может использоваться на частичное восстановление износившихся фондов в ходе их капитального ремонта. В этом случае происходит возмещение и части утраченной стоимости.

После истечения срока службы основных фондов, когда они по своим натурально-вещественным характеристикам приходят в негодность (физический износ факторов), накопленный амортизационный фонд позволяет купить новые средства труда и заменить ими изношенные. Первоначальная стоимость фондов – это стоимость фондов в момент вступления их в сферу производства. Остаточная стоимость фондов – это первоначальная стоимость фондов за вычетом амортизационных отчислений. Отношение суммы амортизационных отчислений к стоимости основных фондов (основного капитала), выраженное в процентах, называется нормой амортизации.

В условиях научно-технического прогресса происходит не только физический износ (утрата фондами части стоимости под воздействием процесса труда или сил природы), но и моральный износ основных фондов. Он бывает двух видов. Первый вид морального износа связан с тем, что в результате повышения эффективности производства данного вида средств труда происходит их удешевление: машины, приборы и установки, аналогичные производимым ранее, становятся дешевле. В соответствии с этим вновь приобретенные, более дешевые основные фонды начинают переносить на изготавливаемую продукцию меньшую, чем ранее приобретенные фонды, стоимость.

Второй вид морального износа связан с появлением новых, качественно более совершенных и более производительных средств труда. Их использование значительно удешевляет производимую продукцию и повышает ее качество. Соответственно происходит обесценивание ранее приобретенных фондов. Такова неизбежная плата за научно-технический прогресс.

В настоящее время переход на принципиально новую технологию в отраслях промышленности, определяющих научно-технический прогресс, занимает в среднем три года. Морально устаревшее оборудование экономически неэффективно. Морально изношенное оборудование обновляется в соответствии с программами технической модернизации, а это требует больших затрат основного капитала. В связи с этим растет доля капиталовложений, направляемых на обновление, техническую модернизацию производства. В обрабатывающей промышленности развитых стран доля инвестиций составляет порядка 60–80 % капиталовложений.

Высокие темпы НТП, ускорение морального старения основного капитала ведут к тому, что государство увеличивает нормы амортизации в законода-

тельном порядке. Такая деятельность государства называется политикой ускоренной амортизации, она позволяет быстрее списывать стоимость оборудования, быстрее избавляться от морально устаревшего оборудования. Ускоренная амортизация позволяет вносить в амортизационный фонд огромные суммы прибылей, что создает дополнительные возможности не только для возмещения выбывшего основного капитала, но и стимулирования научно-технического прогресса и расширенного накопления. Прибыль, направляемая в амортизационный фонд, освобождается от налогообложения. Это все позволяет идти в ногу с НТП и обеспечивать конкурентные преимущества выпускаемых товаров и предоставляемых услуг.

Кроме физического и морального износа существует социальный износ – это утрата фондами части стоимости при негативном воздействии на здоровье людей, а также экологический износ – это утрата фондами части стоимости при негативном воздействии на окружающую среду.

Таким образом, мы рассмотрели процесс кругооборота и оборота фондов предприятия, утрату фондами стоимости при их использовании, порядок восстановления и замены выбывшего оборудования.

3.4. Предпринимательство и внутрифирменное планирование

Планирование коммерческой деятельности входит в систему организации управления фирмы и определяется его целью. Планирование в условиях рынка – непрерывно-циклический процесс, имеющий целью приведение возможностей фирмы в соответствие с возможностями рынка, а также с теми факторами рынка, которые не поддаются контролю.

Если же предприниматель проводит совокупность мероприятий, связанных друг с другом, то их необходимо планировать совместно, во взаимодействии. В этом случае речь идет о планировании уже всей предпринимательской деятельности как непрерывного процесса. Планы осуществления деловых проектов в условиях рыночной системы хозяйствования настолько распространены, что получили даже специальное название: бизнес-планы.

Основное назначение любого бизнес-плана состоит в следующем.

Во-первых, при его наличии предприниматель получает в свои руки заранее тщательно продуманную и, следовательно, практически осуществимую систему согласованных во времени предпринимательских усилий, обеспечивающих достижение поставленных целей.

Во-вторых, грамотно составленный бизнес-план позволяет убедить заинтересованных в данном бизнесе инвесторов и контрагентов в обоснованности, а следовательно, и надежности совместно осуществляемой деловой операции.

В-третьих, посредством постоянного контроля за ходом выполнения бизнес-плана предприниматель получает возможность оперативно корректировать ход выполнения конкретной операции.

Структура бизнес-плана может быть достаточно произвольной, однако становится уже общепринятым включение в его состав следующих основных разделов.

Первый вводный раздел бизнес-плана дает общее представление о фирме, занимающейся данным видом деятельности. Здесь принято приводить краткие данные о цели и объекте деятельности, о производственном потенциале фирмы, а также ее специализации. Здесь же отмечаются организационные и структурные принципы ее построения, описывается кратко система управления фирмой. Иногда в данном разделе анализируются также основные направления перспективного развертывания предпринимательских действий на ближайшую перспективу.

Описание товаров и услуг, производимых фирмой. Главная часть бизнес-плана начинается с раздела, в котором описываются продукты (товары и услуги) предпринимательской деятельности. Здесь должны быть четко сформулированы основные технические и экономические характеристики товара. Желательно при этом иметь образец товара, хотя это не всегда удается. Для коммерческого же бизнеса наличие образца является совершенно необходимым условием.

В описании продукта фирмы должны быть обязательно отражены его целевое назначение, а также область наиболее эффективного его применения. Этот раздел бизнес-плана должен отразить также преимущества продукта, производимого данной фирмой, по сравнению с аналогичными товарами конкурирующих фирм. Здесь должен быть дан ответ на вопрос, какой реальный выигрыш получит конкретный потребитель, покупая продукт именно этой фирмы.

В этом же разделе бизнес-плана осуществляется, как правило, и прогноз цен, по которым предполагается реализовывать продукт предпринимательской деятельности конкретной фирмы, а также тех затрат, которых потребует его производство. Отсюда же будет вытекать, и примерная величина прибыли, рассчитанная на единицу товара. Завершает данный раздел описание организации сервиса.

Оценка рынка сбыта. В условиях рыночной системы хозяйствования планирование бизнеса теснейшим образом связано с оценкой емкости рынка, поэтому анализ рынка занимает в бизнес-плане особое место. Установить же объективный объем продаж, да еще с достаточной степенью точности, можно, только выделив свой сегмент рынка, т. е. ту его часть, которую способен занять данный предприниматель со своей конкретной продукцией. Итогом соответствующего исследования спроса на товар по отдельным регионам и группам населения являются выводы о том, где, кому и в каком количестве предприниматель сможет продавать продукт своей деятельности и что придется ему сделать для обеспечения намеченного объема сбыта.

План мероприятий в области маркетинга. В этом разделе бизнес-плана рассматриваются действия предпринимателя, направленные на активизацию процесса продажи товаров, в противном случае прогноз объемов продаж, выполненный в предыдущем разделе бизнес-плана, может не оправдаться, что приведет к потере прибыли и убыткам.

К основным видам маркетинговых усилий для продажи товаров, которые отражаются в бизнес-плане, относятся: схема распространения товаров; ценообразование; рекламная деятельность; методы стимулирования продаж; органи-

зация послепродажного обслуживания; формирование общественного мнения о фирме.

Особое место в данном разделе бизнес-плана занимает ценообразование, т. к. правильная политика фирмы в этой сфере является едва ли не самым главным фактором ее коммерческого успеха. Основными этапами формирования фирмой рыночных цен являются:

– постановка целей ценообразования и определение спроса на товар;
– оценка издержек производства;
– анализ цен конкурентов;
– выбор метода установления цен;
– определение окончательной цены и правил ее будущих изменений;
– учет мер государственного регулирования цен.

Если фирму больше всего интересует увеличение объема продаж, завоевание репутации и захват как можно большей части рынка, целесообразной может оказаться тактика первоначально (временно) заниженных цен. Если же исходной целью является получение в кратчайшие сроки наибольшей прибыли, цена может быть установлена повышенной (естественно, с обязательным учетом эластичности спроса по цене). Таким образом, изучение спроса на товар имеет своей целью анализ его эластичности, которая показывает, насколько изменится объем продаж при соответствующем изменении цены на товар.

Очень важное место в ценообразовании занимает анализ издержек производства и поиск путей их снижения, т. к. именно издержки определяют ту минимальную цену, на которую фирма может пойти, столкнувшись, например, с конкуренцией или затовариванием.

Изучение цен конкурентов имеет своей основной целью определение так называемой «цены безразличия», т. е. цены, при которой покупателю будет безразлично, чей товар покупать: данной фирмы или ее конкурентов. Отталкиваясь от этой цены, фирма решает, за счет каких факторов (качество, сервис, цена и т. д.) преодолеть это «безразличие» и «заставить» потребителей покупать свой товар. Следующий этап ценообразования – выбор метода установления цены на товар. На этапе установления окончательных размеров цен фирма решает для себя две главные задачи, описываемые, как правило, в бизнес-плане:

1) формирование системы скидок на продукцию фирмы;

2) создание механизма корректировки цен в будущем.

И, наконец, последний этап ценообразования – это учет мер государственного регулирования цен. В бизнес-плане должно быть отражено их влияние на результаты предпринимательской деятельности: положительное (если продукция фирмы попадает в число тех товаров, производство которых дотируется государством) или отрицательное (в случае установления государством верхнего уровня цен на продукцию, производимую данной фирмой).

План организации и управления производством. Главная цель разработки «плана производства» – убедить инвесторов фирмы в ее потенциальной возможности реально производить нужное количество товаров в нужные сроки и с требуемым качеством.

В соответствии с этим в данном разделе бизнес-плана содержатся обычно следующие сведения:

1) месторасположение объектов производства или приобретения товаров и преимущества выбора этих мест;

2) место изготовления товаров – на уже действующем или вновь создаваемом предприятии;

3) характеристика оборудования для производства, хранения и транспортировки продукции;

4) информация о динамике производственных мощностей фирмы в ближайшей перспективе;

5) данные о технологиях производства;

6) данные о закупках (где и у кого, на каких условиях) энергетических ресурсов, сырья, материалов и комплектующих изделий, о репутации поставщиков и опыте работы фирмы с ними;

7) описание методов достижения необходимого качества, средств технологического контроля и проверки качества;

8) анализ количества и качества требуемой для выполнения планируемых работ рабочей силы;

9) анализ возможностей производственной кооперации.

Данные плана производства обосновываются, как правило, на перспективу в два-три года, а для крупных предприятий – на четыре-пять лет вперед. Вторая часть этого раздела посвящается управлению планируемой деятельности фирмы. В этой части приводятся краткие данные об организационной схеме предприятия, о структуре управления и персонале фирмы, излагаются основные принципы руководства предпринимательской деятельностью фирмы в процессе реализации разработанного бизнес-плана.

Описание финансового обеспечения деятельности фирмы. Финансовый раздел бизнес-плана призван обобщить информацию, содержащуюся в предыдущих его разделах, с целью дать ей стоимостную оценку. Этот раздел бизнес-плана включает в себя:

– прогноз объемов реализации продукции фирмы;
– анализ баланса денежных расходов и поступлений;
– разработку графика прибыльности фирмы.

В частности, баланс денежных расходов и поступлений позволяет оценить, сколько средств необходимо включить в данный проект в повременной разбивке. Кроме того, он дает возможность проверить синхронность поступления и расходования денежных средств, а значит, проверить будущую ликвидность фирмы при реализации данного конкретного проекта.

График прибыльности, приводимый в этом разделе бизнес-плана, разрабатывается чаще всего на основе графического расчета определения «точки безубыточного производства», который, в свою очередь, может быть использован для определения объемов производства, обеспечивающих фирме заданный объем прибыли.

При разработке стратегии финансирования бизнес-проекта должны быть даны ответы на следующие основные вопросы:

1. Какой объем средств необходим для реализации данного проекта?

2. Откуда намечается получить эти денежные средства, в какой форме?

3. Когда можно ожидать полного возврата (или окупаемости) вложенных средств и получения инвесторами дохода (прибыли) от них?

4. Каков будет этот доход?

Ответ на первый вопрос содержится, по существу, в балансе денежных расходов и поступлений фирмы. Отвечая же на второй вопрос, фирме необходимо располагать информацией о том, какую долю необходимых средств можно (нужно?) получить в форме кредита, а какую целесообразно привлечь в виде паевого или акционерного капитала. Каждая фирма решает этот принципиальный вопрос индивидуально, как правило, отдавая предпочтение финансированию через кредиты тех проектов, которые связаны с успешно действующими предприятиями, и паевому (акционерному) капиталу, если речь идет о создании нового, и тем более венчурного, предприятия.

Срок окупаемости инвестиций в тот или иной проект ($Т_{ок.}$) может быть рассчитан по формуле:

$$Т_{ок.} = \frac{\text{Объем инвестиций}}{\text{Годовая прибыль}}$$

В некоторых случаях, наряду со сроком окупаемости, в бизнес-плане приводится так называемый коэффициент прибыльности:

$$К_{приб.} = \frac{\text{Общая сумма прибыли}}{\text{Общая сумма расходов}}$$

Коэффициент прибыльности целесообразно также использовать для отбора наиболее перспективного проекта из нескольких вариантов бизнес-проектов, рассматриваемых предприятием.

К количественным целям фирмы относятся: повышение объемов продаж, прибыли, снижение себестоимости (издержек); увеличение производительности труда и, как следствие, расширение фирмы и др. К качественным целям относятся: повышение престижа; забота об охране окружающей среды в районах производственной и торговой деятельности; поддержание образовательных, культурных и иных подобных акций. Приоритет целей определяется в зависимости от рентабельности фирмы, которая может соответствовать уровню выживания, умеренному или высокому уровню.

Таким образом, накопление опыта в области управления, его всесторонний анализ и использование по созданию и управлению организационными структурами предприятий и фирм, а также серьезная работа с персоналом, планирование и управление производством, финансами и маркетингом становятся важнейшими задачами науки и практики управления. Эти проблемы являются и актуальными в процессе организации и управления деятельность подразделений МВД при работе с сотрудниками правоохранительных органов.

Задания для самостоятельной работы

1. Определить следующие понятия: «предпринимательство», «предприниматель», «предприятие», «основные организационно-правовые формы предприятий в России», «кругооборот и оборот фондов предприятия», «основные и оборотные фонды», «фонды обращения», «амортизация», «норма амортизации», «физический износ», «моральный износ», «социальный и экологический износ фондов предприятия», «бизнес-план».

2. Изучить классификацию видов предпринимательской деятельности, а также сущность и функции предпринимательства.

3. Разобраться в процедуре кругооборота фондов предприятия, отличии основных и оборотных фондов, сущности амортизации, а также видах износа фондов.

Тесты для контроля знаний

1. В соответствии с гражданским российским законодательством, предприятие – это:
   а) форма организации производственного процесса;
   б) хозяйственная единица, производящая товары;
   в) хозяйственная единица, реализующая товары;
   г) имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности.
2. Индивидуальный предприниматель – это:
   а) то юридическое лицо, зарегистрированное в установленном порядке, которым осуществляется предпринимательская деятельность;
   б) гражданин РФ;
   в) лицо, уплачиваемое налог с доходов в казну государства;
   г) то физическое лицо, зарегистрированное в установленном порядке, которым осуществляется предпринимательская деятельность без образования юридического лица.
3. Предприниматель – это:
   а) любой человек, лично осуществляющий хозяйственную деятельность и вступающий в рыночные отношения с другими хозяйствующими субъектами исключительно не по своей воле;
   б) любой человек, лично осуществляющий хозяйственную деятельность и вступающий в рыночные отношения с другими хозяйствующими субъектами исключительно по своей воле;
   в) любой человек, лично осуществляющий хозяйственную деятельность и вступающий в рыночные отношения с другими хозяйствующими субъектами исключительно по воле государства;
   г) любой человек, лично осуществляющий хозяйственную деятельность и вступающий в рыночные отношения с другими хозяйствующими субъектами исключительно по воле граждан государства.
4. Выгоды предпринимательской деятельности:
   а) здоровая конкуренция, которая ведет к повышению качества товаров и услуг;
   б) возможность нанимать работников, предлагая им лучшие условия труда;
   в) новые налоги;
   г) увеличение себестоимости товара.

5. Какая из целей деятельности фирмы является наиболее важной:
а) получение прибыли;
б) максимизация продаж;
в) увеличение заработной платы работников;
г) удовлетворение потребностей людей.
6. Экономической целью фирмы как экономического агента является максимизация:
а) общей выручки;
б) доходов от продажи экономических ресурсов;
в) общей прибыли;
г) затрат экономических ресурсов.
7. Учреждения, осуществляющие перераспределение доходов и богатства, предоставление нерыночных услуг, соответствуют сектору экономики:
а) нефинансовых корпораций;
б) финансовых корпораций;
в) государственного управления;
г) некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства.
8. В долгосрочном периоде уровень выпуска определяют:
а) предложение денег, уровень государственных расходов и налогов;
б) предпочтения населения;
в) величина совокупного спроса и его динамика;
г) величина капитала и труда, а также используемая технология.

Глава 4. ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРИБЫЛЬ

Опираясь на ранее изученный материал, рассмотрим процесс общественного производства, его факторы, результаты, их социально-экономические формы. При анализе технологических способов производства необходимо уяснить их основные характеристики, роль и место в экономике России.

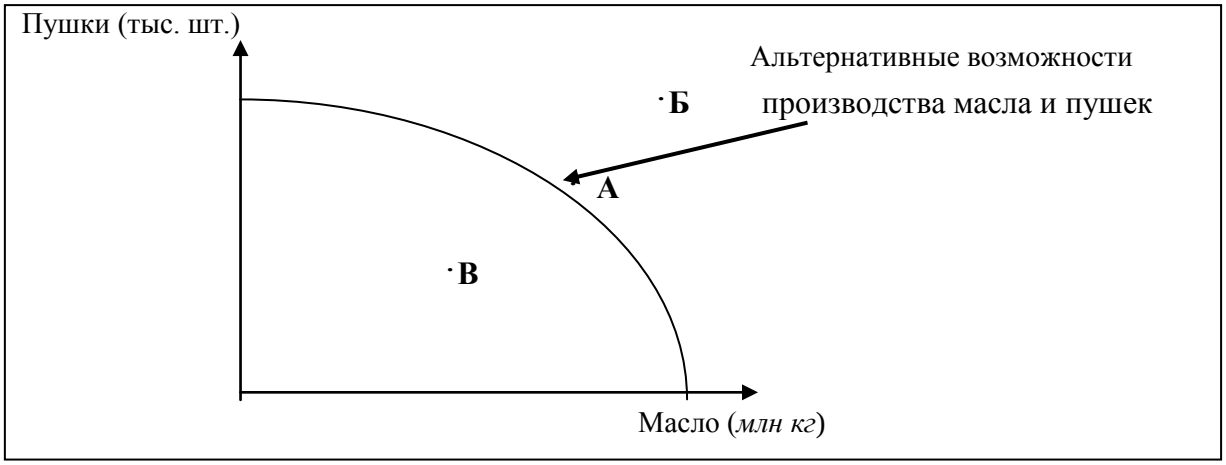
4.1. Производственные возможности национальной экономики

Обычно производственных возможностей не хватает для полного удовлетворения всех видов потребностей. Отсюда вытекает следующая экономическая задача. Если каждый используемый для удовлетворения многообразных потребностей фактор ограничен, то всегда существует проблема *альтернативности* его использования и поиска сочетания факторов производства. Альтернативный выбор наглядно иллюстрирует *график производственных возможностей.* Граница производственных возможностей показывает максимально возможный объем выпуска определенных товаров и услуг, которые могут быть произведены в условиях полного использования доступных ресурсов.

Воспользуемся для иллюстрации примером П. Самуэльсона. Допустим, необходимо произвести только два товара: пушки и масло, представляющие альтернативу гражданского и военного производства. Если абсолютно все ресурсы общества израсходовать на производство масла, то можно получить его максимальное количество – 5 *млн кг*; используя тот же ресурсно-технологический максимум, можно получить 15 тыс. пушек. Однако общество может и должно

производить и то, и другое одновременно. Для этого необходимо снизить производство и масла, и пушек до уровня, ниже максимального. Объемы производства масла и пушек не только альтернативны, но и взаимозаменяемы в рамках ограниченных ресурсов.

Иллюстрация этой ситуации представлена на графике производственных возможностей национального хозяйства, где по горизонтали отложено количество масла, по вертикали – количество пушек.



Производственные возможности национального хозяйства

В экономике всегда возможна альтернативна, т. е. возможность выбирать между военным и гражданским производством путем перераспределения ресурсов. Кривая производственных возможностей показывает значение альтернатив для общества. При абсолютном использовании ресурсов (экономике полной занятости) все точки (например, А) возможных комбинаций производства пушек и масла находятся на границе производственных возможностей.

Общество, находящееся на рассматриваемом (иллюстрируемом кривой) максимальном уровне производственных возможностей, ввиду отсутствия необходимых ресурсов не в состоянии одновременно увеличить военное и гражданское производство и переместиться в точку Б.

В варианте неполной загрузки производственных мощностей или безработицы различные комбинации производства пушек и масла находятся не на кривой, а, например, в точке В. Эта точка показывает, что при использовании дополнительных ресурсов можно увеличить и гражданское, и военное производство.

Кривая производственных возможностей, т. е. граница области производственных возможностей, характеризует одновременно и возможный, и желательный выпуск продукции. Из точек, лежащих на этой кривой и представляющих различные возможные сочетания выпуска альтернативных товаров, мы и должны выбрать ту, которая для нас наиболее предпочтительна.

Экономисты называют количество одного товара, которым необходимо пожертвовать для увеличения другого товара на единицу, вмененными (альтернативными) затратами, или затратами упущенных возможностей.

Экономист определяет вмененные издержки как потери других, альтернативных товаров и услуг, которые могли бы быть произведены с помощью тех же производственных ресурсов. Бухгалтер же регистрирует в качестве затрат расход самих ресурсов (или их стоимость).

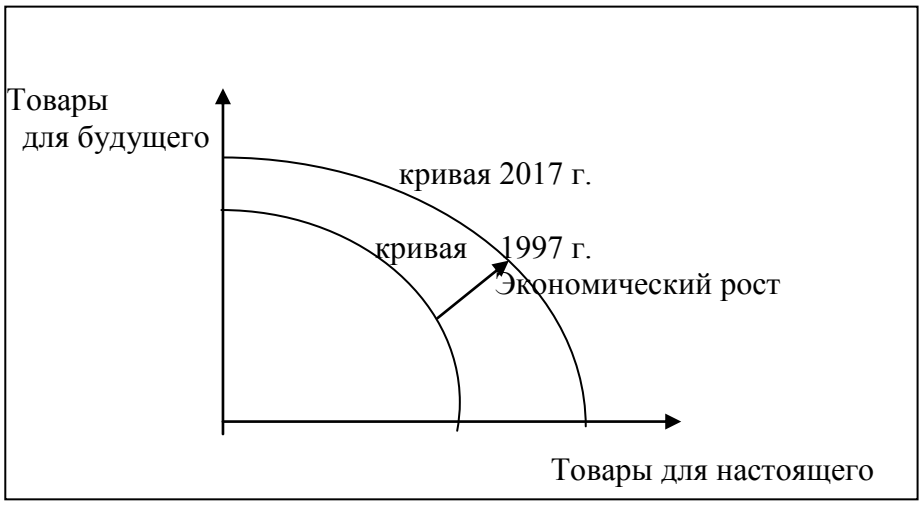
Внимательное рассмотрение формы кривой, а именно ее выпуклости вправо вверх дает основание сделать определенные выводы. Эта выпуклость объясняется тем, что одни ресурсы могут использоваться более производительно при производстве масла, другие – пушек. Двигаясь по границе производственных возможностей вправо вниз и изменяя, таким образом, структуру производства в пользу увеличения выпуска масла, нам придется все больше вовлекать в производство сравнительно малоэффективные для его производства ресурсы.

Поэтому каждая дополнительная единица выпуска масла будет требовать все большего сокращения производства пушек. По мере приближения к любой из осей координат наклон кривой (к данной оси) будет увеличиваться, т. е. будут расти вмененные издержки (альтернативные затраты).

Отсутствие совершенной взаимозаменяемости ресурсов, а следовательно, увеличение расхода имеющихся ресурсов при переключении с производства одного продукта на производство другого обусловливает снижение общей доходности производства.

Если предложение имеющихся в распоряжении общества ресурсов увеличивается, то появляется возможность произвести больше как первого, так и второго альтернативных товаров. Это отражается сдвигом кривой производственных возможностей вправо. Сдвиг кривой производственных возможностей, а значит, и экономический рост обеспечиваются увеличением использования капитальных ресурсов, ростом квалификации и уровня образованности кадров, научно-техническим прогрессом.

Кривая производственных возможностей и экономический рост



Однако все эти направления экономического роста характеризуются одной общей чертой: общество может реализовать их в будущем, только ограничив текущее потребление. Компромиссы между сегодняшними издержками и завтрашними выгодами касаются всех, кто принимает решения – отдельных потребителей, предприятий и государственных органов.

Однако все эти направления экономического роста характеризуются одной общей чертой: общество может реализовать их в будущем, только ограничив текущее потребление. Компромиссы между сегодняшними издержками и завтрашними выгодами касаются всех, кто принимает решения – отдельных потребителей, предприятий и государственных органов.

Экономическая эффективность хозяйственной системы – это состояние, при котором невозможно увеличить степень удовлетворения потребностей хотя бы одного человека, не ухудшая при этом положение другого члена общества. Такое состояние называется Парето-эффективностью (по имени итальянского экономиста В. Парето).

Таким образом, кривая производственных возможностей служит иллюстрацией следующих выводов:

– ограниченность ресурсов подразумевает, что все комбинации выпуска продукции, расположенные с внешней стороны кривой производственных возможностей, неосуществимы;

– возможность выбора находит выражение в необходимости для общества проводить отбор из разных достижимых комбинаций продуктов, расположенных на (внутри) этой кривой;

– нисходящий наклон кривой подразумевает понятие о вмененных издержках (альтернативных затратах);

– вогнутость кривой показывает увеличение вмененных издержек и, как следствие, уменьшение доходности;

– сдвиг кривой производственных возможностей означает экономический рост, который обеспечивается увеличением используемых капитальных ресурсов.

4.2. Общественное производство, его факторы

Основу жизни людей составляет производство материальных и духовных благ, а также услуг. Производство – это взаимодействие человека и природы в целях удовлетворения своих потребностей, процесс создания материальных и духовных благ, необходимых для существования и развития общества. Под благом принято понимать то, что удовлетворяет потребности людей, отвечает их целям и устремлениям. Их можно классифицировать:

– на материальные блага, включающие дары природы (земля, воздух, вода, климат); продукты производства (здания, сооружения, машины, продукты питания);

– нематериальные блага, воздействующие на развитие способностей человека (здравоохранение, образование, искусство и др.).

Часть материальных благ имеется в природе в достаточном количестве (воздух, вода, солнечные лучи) и всегда доступна для людей. Такие блага называются неэкономическими благами (даровыми). Другие материальные блага имеются в ограниченном количестве, они являются результатом производственной деятельности людей. Эти блага называются экономическими благами. В процессе производства используются разнообразные ресурсы, называемые в экономической теории факторами производства.

Классическая школа, а вслед за ней и марксистская рассматривали двухфакторную концепцию: личный и вещественные факторы. Вещественные факторы – средства производства: средства труда (то, посредством чего люди воздействуют на предметы труда) и предметы труда (те вещи, на которые воздействует человек в процессе труда). Личный фактор – рабочая сила или способность к труду (совокупность физических и умственных способностей для производства материальных благ). Определяющим фактором, по Марксу, считалась рабочая сила как источник создания стоимости и прибавочной стоимости. Во взаимодействии личный и вещественный факторы образуют производительные силы общества. Между людьми в процессе производства возникают производственные отношения, которые делятся на организационно-экономические (которые связаны с процессом организации и технологии производства) и социально-экономические (отношения по поводу собственности на средства производства и распределения результатов производства). Взаимодействие производительных сил, производственных отношений называют способом производства (экономический базис). В истории развития цивилизации определяют следующие способы производства: первобытнообщинный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический, коммунистический. Способ производства во взаимодействии со всей системой общественных отношений (надстройкой) формируют особый социальный организм (общественно-экономическую формацию). Общественно-экономические формации называются так же, как и способы производства. К. Маркс называет законом смены общественно-экономических формаций несоответствие производительных сил и производственных отношений, которое разрешается либо эволюционно, либо революционно.

Данный подход до сих пор наличествует в систематизации исторического процесса, однако он непригоден для анализа экономических процессов в конкретных экономических системах и не учитывает роль других факторов производства (прежде всего, предпринимательства). Поэтому в экономике используется другая классификация факторов – факторный подход французского экономиста первой половины XIX в. Жана Батиста Сэя (1767–1832), применённый им к решению проблемы стоимости и капиталистических доходов. По Сэю, производящими стоимость и доходы факторами являются равноценные факторы: капитал, земля и труд. Теория Сэя легла в основу подхода «Экономикс».

С развитием процесса производства, ростом производительных сил, законодательным упорядочением общественных отношений формируются новые теоретические подходы к процессу производства. Концепция Сэя дополняется еще одним фактором. В результате четырехфакторная концепция к основным

факторам производства относит: труд, капитал, природные ресурсы (землю), предпринимательство.

Труд – целесообразная деятельность людей по созданию материальных и духовных благ, необходимых для удовлетворения потребностей отдельного человека, предприятий, людей или общества в целом. Носителем способности к труду выступает рабочая сила – это совокупность физических и умственных способностей людей, которые могут быть употреблены для производства товаров и услуг.

Капитал (или инвестиционные ресурсы) – все средства производства, произведенные человеком (по Марксу, это стоимость, приносящая прибавочную стоимость). К капиталу относятся: здания, сооружения, машины, оборудование, инструменты, а также полуфабрикаты, материалы, прошедшие первичную обработку – физический капитал, или деньги – финансовый капитал. Вместе с тем это применимо и к ряду других активов, например, «человеческому капиталу».

Природные ресурсы (земля) – так называют все естественные ресурсы, «даровые» блага природы, применяемые человеком в процессе производства. К ним относятся: сельскохозяйственные угодья (пашни и луга), леса, вода, воздух, участки под новое строительство и дороги, добываемое сырье и т. д.

Предпринимательская способность – это особый фактор производства, соединяющий в процессе производства все остальные факторы в единую систему. Предпринимательская способность – это способность принятия решения в сфере экономической деятельности и способность рисковать.

Факторы производства всегда кому-то принадлежат. И собственник этих факторов от их использования в процессе производства хочет получить доход. Собственник труда рассчитывает на доход в виде заработной платы, капитала – на доход в виде процента на вложенный капитал, природных ресурсов – на ренту, предпринимательской способности – на прибыль.

Результатом общественного производства является общественный продукт (экономические блага). Общественный продукт движется по стадиям общественного воспроизводства: от производства через распределение и обмен к потреблению.

4.3. Воспроизводство и его фазы

Производство во всяком обществе представляет непрерывный процесс, и в таком качестве оно называется воспроизводством. Исходной движущей силой развития экономики выступают экономические потребности. Потребности – это нужда или недостаток в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности человека, социальной группы и общества в целом. Человеческие потребности весьма многообразны. В частности, по субъектам (носителям потребностей) они различаются на индивидуальные, групповые, коллективные и общественные. По объекту (предмету, на который они направлены) запросы людей подразделяются на материальные, духовные, этические (относящиеся к нравственности) и эстетические (касающиеся искусства). По сферам деятельно-

сти выделяются потребности труда, общения, рекреации (отдыха, восстановления работоспособности) и экономические.

Рассмотрим детальнее последний вид потребностей. Экономические потребности – та часть человеческих нужд, для удовлетворения которых необходимо производство, распределение, обмен и потребление благ. Поэтому удовлетворение потребностей определяет конечную цель воспроизводства. Воспроизводство включает четыре фазы: производство, распределение, обмен, потребление.

Производство (в узком смысле как непосредственное производство чего-либо) – процесс создания материальных и нематериальных благ, необходимых для удовлетворения тех или иных общественных потребностей.

Распределение – это стадия общественного производства, на которой определяется доля каждого участника в произведенном продукте. На этой стадии встает вопрос не ЧТО делить, а КАК делить, т. е. речь идет о принципах распределения.

Обмен – в узком смысле – это акт получения от кого-либо желаемого объекта с предложением чего-либо взамен. В широком смысле – это процесс, где идет перераспределение благ для максимизации полезности.

Потребление – это использование общественного продукта в процессе удовлетворения экономических потребностей людей. Различают производственное и непроизводственное потребление. Непроизводственное потребление делится на общественное и личное.

Различают воспроизводство простое и расширенное. Простое воспроизводство – повторение процесса производства в неизменных масштабах. Расширенное воспроизводство – это возобновление воспроизводства в больших масштабах, т. е. имеет место экономический рост.

Элементами процесса воспроизводства выступают:

1. Общественный продукт, который подразделяется на предметы потребления и средства производства. Обмен этими благами должен исключать как недостаток, так и переизбыток благ, обмен как в натуральной форме, так и в стоимостной.

2. Рабочая сила, которая должна воспроизводиться как численно, так и по образованию, квалификации, по сферам производства и регионам. В процессе воспроизводства качество человеческого потенциала должно возрастать, а продолжительность жизни увеличиваться.

3. Общественные отношения, которые должны не только воспроизводиться, но и качественно совершенствоваться. Развитие общественных отношений должно вытеснять теневую экономику, негативные отношения в обществе, развивать гражданское общество, совершенствовать рыночные отношения, основанные на многообразии форм собственности.

4. Окружающая среда должна обеспечивать здоровье граждан как нынешних, так и будущих поколений, рационально использовать имеющиеся природные ресурсы.

В современных условиях воспроизводство должно носить инновационный характер, т. е. базироваться на достижениях НТР. Особенно важно воспро-

изводить современного работника – творческого, способного осваивать достижения НТР, хозяина, организатора производства, экономически заинтересованного в повышении эффективности производства, в качестве продукции.

Однако определенную сложность представляет одно из социальных явлений – теневая экономика. Она пронизывает все сферы: производство, распределение, обмен и потребление. У нее нет пространственных границ. Теневая экономика поразила практически все страны мира: развитые и развивающиеся[1].

В нашей стране сложной остается криминальная обстановка в сферах добычи и переработки сырьевых ресурсов, производства, транспорта и строительства. В последнее время здесь наблюдается некоторый спад преступности, который в большей степени обусловлен сокращением объемов промышленного производства, уменьшением номенклатуры выпускаемых товаров, т. е. чисто экономическими факторами.

4.4. Издержки производства фирмы

Главный мотив деятельности любой фирмы в рыночных условиях – максимизация прибыли. Реальные возможности реализации этой стратегической цели во всех случаях ограничены издержками производства и спросом на выпускаемую фирмой продукцию. В конкретных случаях (завоевание места на рынке, конкурентная борьба и т. п.) фирма может идти на временное снижение прибыли, и даже убытки. Но длительное время существовать без прибыли фирма не может, ибо она не выстоит в конкурентной борьбе. Поскольку издержки – это основной ограничитель прибыли и одновременно главный фактор, влияющий на объем предложения, то принятие решений руководством фирмы невозможно без анализа уже имеющихся издержек производства и их величины на перспективу. Это относится к выпуску освоенной продукции и к переходу на новые изделия.

Современная экономическая теория при рассмотрении издержек исходит из редкости используемых ресурсов и возможности их альтернативного использования. Под альтернативным использованием понимается, например, возможность производства из дерева строительных материалов, мебели, бумаги, ряда химических продуктов. Поэтому, когда фирма решает производить какой-то определенный товар, например, мебель из дерева, то она тем самым отказывается от производства из дерева, скажем, блоков для дачных домиков. Отсюда нетрудно сделать вывод, что экономические, или вмененные, издержки определенного ресурса, используемого в данном производстве, равны его стоимости при наиболее оптимальном способе его использования для производства товаров. Ограниченность ресурсов означает, что всегда приходится выбирать, а выбор означает отказ от одного ресурса в пользу другого.

Исходя из этого, издержки подразделяются на внешние и внутренние издержки. Первые связаны с тем, что фирма оплачивает работников, топливо, комплектующие изделия, т. е. все те ресурсы, собственником которых она не

[1] См. гл. 14 данного учебного пособия.

является. В зависимости от специализации и объемов производства величина внешних издержек для выпуска одной и той же продукции колеблется.

Внутренние издержки: владелец собственного предприятия или магазина не платит самому себе заработную плату, не получает арендной платы за здание, в котором находится магазин. Если он вкладывает денежные средства в торговлю, то не получает тех процентов, которые бы он имел, положив их в банк. Но владелец данной фирмы получает так называемую нормальную прибыль. В противном случае он не будет заниматься этим делом. Получаемая им прибыль (нормальная) составляет элемент издержек. Принято выделять еще чистую, или экономическую, прибыль, которая равна общей выручке за вычетом внешних и внутренних издержек, включая и нормальную прибыль. В отличие от экономической прибыли, бухгалтерская прибыль равна общей выручке минус внешние издержки.

Практика свидетельствует, что величина издержек зависит от объема выпускаемой продукции. В связи с этим существует деление издержек на зависимые и независимые от величины производства. Постоянные издержки (FC) не зависят от объема производства продукции. Они определяются тем, что стоимость оборудования фирмы должна быть оплачена даже в случае остановки предприятия. К постоянным издержкам относятся оплата по облигационным займам, рентные платежи, часть отчислений на амортизацию зданий и сооружений, страховые взносы, часть которых обязательна, а также жалованье высшему управленческому персоналу и специалистам фирмы, оплата охраны и т. п.

В отличие от постоянных переменные издержки (VC) непосредственно зависят от количества производимой продукции. Они состоят из затрат на сырье, энергию, заработную плату работникам, транспорт и т. п. Сумма постоянных и переменных издержек составляет валовые издержки (TC) (на рис. *а*).

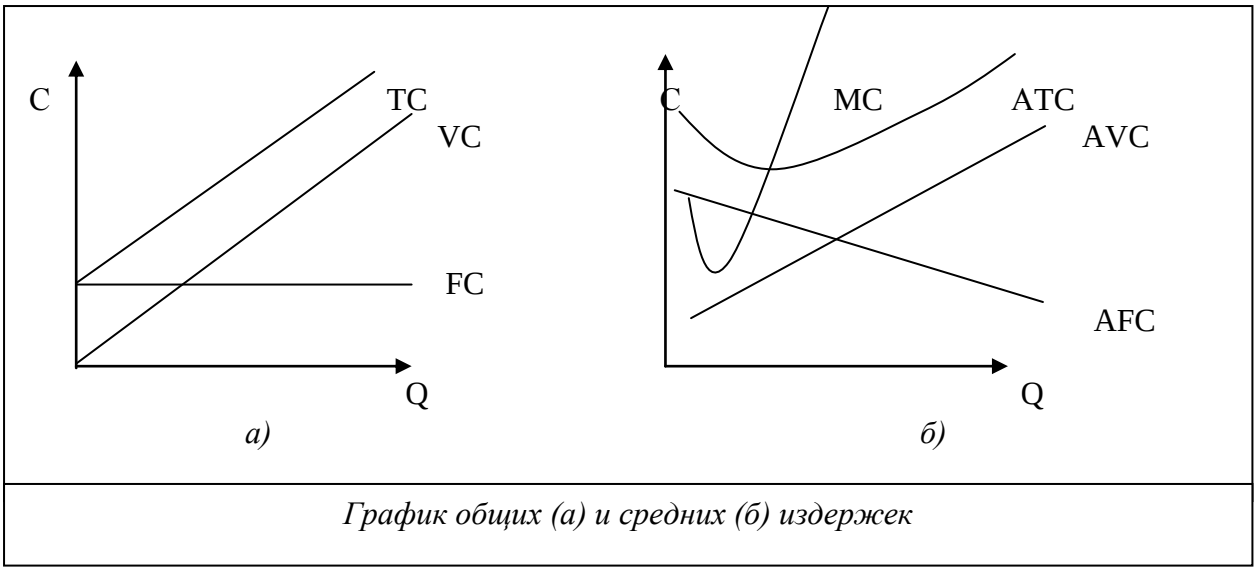


График общих (а) и средних (б) издержек

Для управления производством важно знать величину издержек в расчете на единицу продукции. В связи с этим рассчитываются средние издержки (AC) как отношение величины валовых издержек на общее количество единиц про-

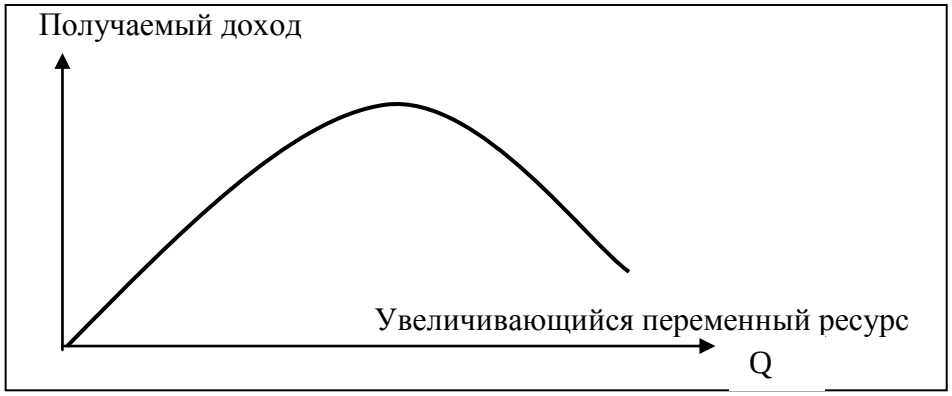
дукции, произведенной фирмой. Таким же образом рассчитываются средние постоянные (AFC) и средние переменные издержки (AVC). Так как целью функционирования фирмы является максимизация прибыли, то предметом расчетов выступает объем производства, что, в свою очередь, вызывает необходимость использования категории предельных издержек. Предельные издержки (MC) – издержки на производство каждой дополнительной единицы продукции относительно фактического или расчетного объема производства (рис. *б*).

Временные промежутки, в течение которых хотя бы один фактор производства остается постоянным, получили название краткосрочных периодов в деятельности предприятия, а временные промежутки, в течение которых все факторы переменные, – долгосрочных периодов. Какой бы период в деятельности фирмы не рассматривался, переменные факторы активнее влияют на объемы выпуска продукции, чем постоянные. При этом в качестве переменного фактора экономическая теория чаще всего рассматривает труд, поскольку из всех факторов производства он имеет наибольшую мобильность. Однако это не означает его исключительной роли для создания продукта.

Краткосрочный и долгосрочный периоды означают разные условия в деятельности предприятия. Поэтому закономерности эффективности производства формулируются отдельно для каждого из них. Эти закономерности существенны для динамики, как физических объемов выпуска продукции, так и стоимостных характеристик производства.

Деятельность фирмы в краткосрочном периоде. Основная закономерность, действующая для фирмы в краткосрочном периоде, это снижение предельной отдачи факторов производства. Под предельной отдачей производства понимается дополнительная отдача, вызванная увеличением затрат какого-либо вида ресурсов на одну единицу продукта. Показатель предельной отдачи (предельного продукта) сам по себе не дает представления об эффективности деятельности фирмы: он всегда рассматривается в сравнении с другими показателями (прежде всего с показателем средней отдачи фактора производства).

Суть закона снижения предельной отдачи (уменьшения предельного продукта) заключается в следующем: расширение производства за счет увеличения степени использования только одного (или нескольких) из всех видов используемых ресурсов помогает росту эффективности предприятия лишь до определенного предела, затем эффективность начинает падать. Этот предел есть момент достижения равенства двух показателей – предельной и средней отдачи фактора производства. Превышение средней отдачи над предельной станет сигналом того, что эффективное расширение производства прежними методами дальше невозможно и требуются изменения во всех используемых факторах. Закон снижения предельной отдачи отражается в динамике стоимостных показателей производства и используется для определения условий минимизации издержек производства.

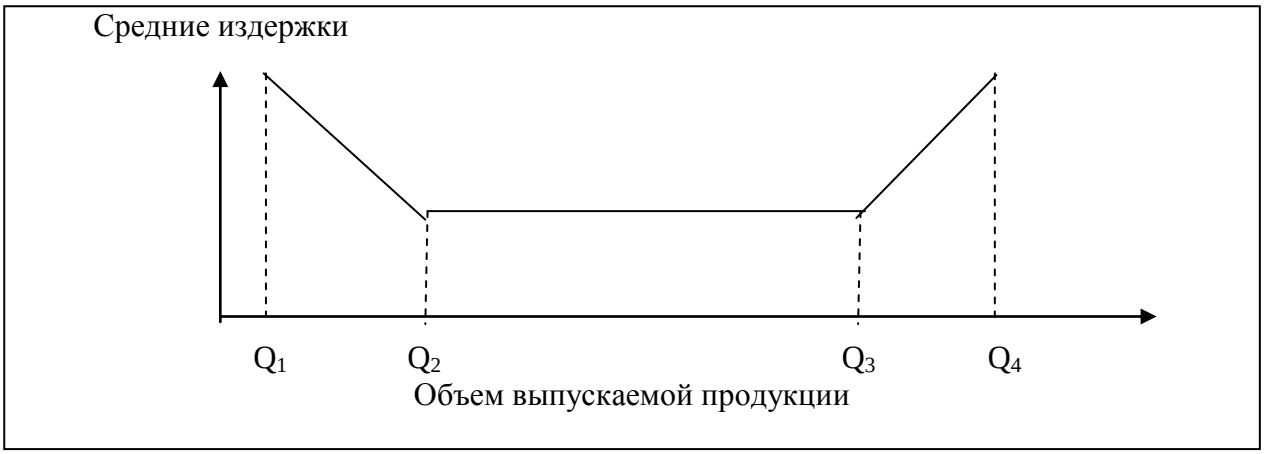


Закон убывающей производительности (доходности)

Предельные издержки полностью отражают закон снижения предельной отдачи фактора производства. Сначала предельные издержки сокращаются, оставаясь ниже средних издержек. Это объясняется тем, что если издержки на единицу продукции убывают, следовательно, каждый последующий продукт стоит меньше средних издержек предшествующих продуктов, т. е. средние издержки выше предельных. Последующий рост средних издержек означает, что предельные издержки становятся выше предшествующих средних издержек.

Поэтому решению фирмы об увеличении объема производства всегда предшествует сопоставление предельных и средних издержек. Если предельные издержки ниже средних, то расширение производства приведет к дальнейшему снижению средних издержек. Если, напротив, предельные издержки оказались больше средних, то снижение средних издержек возможно только путем сокращения объемов производства. Минимум средних издержек достигается при равенстве средних и предельных издержек производства. Наиболее эффективное размещение ресурсов внутри фирмы характеризуется достижением минимального уровня средних издержек производства. Деятельность фирмы в долгосрочном периоде основывается на законе положительной и отрицательной отдачи роста масштабов производства.

В долгосрочном периоде рост отдачи от расширения масштабов производства снижает средние издержки.



Закон положительной и отрицательной отдачи от роста масштабов производства

На отрезке Q_1 Q_2 наблюдается снижение средних издержек (положительный эффект); на отрезке Q_2 Q_3 наблюдается постоянная отдача; на отрезке Q_3 Q_4 – рост средних издержек (отрицательный эффект). Источник роста – специализированное использование ресурсов при расширении производства (углубление специализации труда работников, применение эффективных машин и оборудования, более полная утилизация отходов, рациональное использование финансовых средств фирмы и т. д.).

Рост отдачи от масштабов производства в долгосрочном периоде не является беспредельным: в какой-то момент чрезмерная специализация ресурсов ведет к потере эффективности и к снижению отдачи от масштабов производства (например, в результате разрастания бюрократического аппарата для поддержания связи между специализированными участками производства, усложнения процесса управления). Поскольку рассмотренная закономерность выражается в увеличении издержек производства на единицу продукции, то данное явление получило название отрицательного эффекта роста масштабов производства.

Экономическая теория выделяет два типа такой экономии: внутреннюю и внешнюю. Внутренняя экономия связана с удешевлением производства продукции вследствие расширения деятельности фирмы, а внешняя экономия связана с размещением ресурсов в экономике в целом. Ее источник – комплексное экономическое развитие регионов. Этот тип экономики также выражается в снижении средних издержек производства фирмы. Однако причина такого снижения – уменьшение расходов на наем и подготовку работников, транспорт, связь, получение информации и т. д. за счет региональной концентрации ресурсов.

Закономерности роста отдачи и, соответственно, экономии от масштабов производства, несмотря на свои преимущества, имеют и минусы. Поэтому фирма при планировании своей деятельности должна учитывать пределы расширения масштабов производства и гибко изменять эти масштабы при появлении признаков снижения эффективности.

4.5. Доходы и прибыль фирмы

Эффективность размещения фирмой своих ресурсов отражается не только на издержках производства. Минимизация издержек создает условия для появления и роста прибыли фирмы. При этом, поскольку издержки отражают затраты фирмы в процессе производства, прибыль является главным результатом этого процесса.

Прибыль обычно понимается как разница между доходами и издержками. Соответственно видам издержек фирмы доход подразделяется на общий, средний и предельный. Общий доход – это денежная сумма, поступающая от продажи определенного количества товаров, он равен цене товара, умноженной на количество товара. Средний доход – это общий доход, деленный на количество единиц продукции, т. е. цена единицы товара. Предельный доход – это прира-

щение дохода за счет бесконечно малого увеличения произведенной и проданной продукции (увеличение продаж на одну единицу товара).

Однако превышение доходов над издержками – это так называемая бухгалтерская прибыль, т. к. она отражает разницу между выручкой фирмы от реализации продукции и денежными (внешними) затратами фирмы на ее производство. Но для фирмы важна экономическая прибыль – превышение дохода фирмы над всеми затратами (как внешними, так и внутренними – экономическими издержками).

Допустим, предприниматель на открытие магазина авансировал капитал в 20 млн руб. Выручка от деятельности магазина составила 40 *млн* руб. за год. Казалось бы, прибыль должна быть равна 20 *млн* руб. (бухгалтерская прибыль), но это не так. Владелец магазина, занявшись своим бизнесом, лишился определенной суммы доходов от денежных средств, которые он мог бы вложить в покупку акций, приносящих дивиденды. Если предположить, что такого рода суммы в общей сложности достигают 12 *млн* руб., то окажется, что вся сумма затрат на открытие и функционирование магазина за год составит для ее владельца уже не 20 *млн*, а 32 *млн* руб. Соответственно и прибыль окажется равной не 20 *млн* (40–20), а лишь 8 *млн* руб. (40–32) (экономическая прибыль).

В условиях рыночной экономики на формирование прибыли фирмы помимо издержек производства влияет и спрос на выпускаемую продукцию. При этом характер спроса определяет особенности получения дохода в условиях совершенной и несовершенной конкуренции.

При анализе дохода, получаемого фирмой, особо выделяется показатель предельного дохода, или дополнительного дохода, от продажи одной дополнительной единицы продукции. Показатель предельного дохода характеризует окупаемость каждой дополнительной единицы выпускаемой продукции и поэтому в сочетании с показателем предельных издержек служит стоимостным ориентиром целесообразности расширения производства.

Максимальная прибыль достигается при взаимодействии внутренних (динамика издержек производства) и внешних (динамика дохода фирмы после реализации продукции) факторов деятельности фирмы. Основное требование максимизации прибыли – прибыльность каждой единицы выпуска.

Фирма стремится максимизировать разность между общим доходом и общими издержками. Производство каждой дополнительной единицы продукции увеличивает общие издержки на величину предельных издержек, но одновременно повышает и общий доход на величину предельного дохода. Пока предельный доход больше предельных издержек, общая прибыль повышается, критерий максимизации прибыли еще не достигнут, и фирма может увеличивать объем производства. Как только предельные издержки превысят предельный доход, рост общей прибыли замедлится, и увеличение выпуска продукции становится убыточным. Следовательно, величина прибыли достигает своего максимума при таком выпуске продукции, при котором предельный доход равен предельным издержкам. Поэтому фирма расширяет производство до тех пор, пока предельный доход и предельные издержки не сравняются.

Эффективность размещения ресурсов, выражающаяся в минимизации издержек производства и максимизации прибыли, важна не сама по себе, а для достижения фирмой устойчивости, равновесия на рынке. Под равновесием фирмы понимается состояние, при котором она достигает максимальной эффективности производства и, следовательно, стабилизирует масштабы своей деятельности и объемы продаж.

Нарушение равновесия фирмы и отраслевого рынка связано с изменением цен, издержек и других параметров деятельности фирмы. Это побуждает фирму вновь расширять или сворачивать производство, искать новые пути вложения ресурсов, выходить на новые рынки. Стремление фирмы вновь прийти к равновесному состоянию гарантирует эффективность развития и самой фирмы, и отрасли. Таким образом, для фирмы поиски равновесия в условиях совершенной конкуренции связаны с постоянной динамикой и развитием.

Для несовершенной конкуренции условия равновесия реализуются в меньшей степени. Фирма при любой из форм несовершенной конкуренции различными способами контролирует динамику рыночной цены и этим стабилизирует свое положение (достигает равновесия) независимо от требования рынка и внутренней эффективности. Так, в условиях чистой монополии фирма, являясь единственным продавцом, максимизирует свой доход (а не прибыль). Такая фирма может определять по своему выбору значение двух параметров – объема выпуска продукции и цены.

Стремление к максимизации дохода заставит фирму-монополиста производить меньше продукции, создавая тем самым небольшой дефицит товара, и продавать ее по более высокой цене. Эта цена будет превышать предельные издержки. Поэтому равновесие фирмы достигается в большей степени за счет стабильности ее монопольного положения на рынке и в меньшей за счет организации размещения ресурсов. В целом, чем меньше развита конкурентная среда отраслевого рынка, а положение фирмы ближе к монопольному, тем слабее работают стимулы оптимизации деятельности фирмы и ниже вероятность равновесия отраслевого рынка.

Однако было бы ошибочно полагать, что монопольное положение фирмы полностью противоречит эффективности производства. В рыночной экономике монополия связана с большим количеством ограничений. Сохранение монопольного положения фирмы возможно лишь при определенных условиях: отсутствии предложения товаров-заменителей, поддержании барьеров, препятствующих появлению на рынке новых фирм. Поэтому в условиях рыночной экономики фирма-монополист ради стабилизации своего монопольного положения все-таки предпринимает усилия по повышению эффективности производства.

Абсолютное противоречие монополии и эффективности производства существует лишь в случае внешнего, например, законодательного, закрепления монопольного положения фирмы. Но такая ситуация, как правило, складывается только для государственной монополии. В здоровой рыночной экономике деятельность монополий регулируется антимонопольным законодательством.

Прибыль играет важную роль в рыночной экономике, выступая ее генератором, побуждая нововведения, служит индикатором распределения ресурсов по сферам производства. Однако в настоящее время роль прибыли как источника

расширенного воспроизводства в развитых странах снижается, во-первых, из-за роста амортизационного фонда. Это привело к тому, что доля амортизационных отчислений в объеме частных инвестиций значительно возросла. И, во-вторых, значительно возросли личные доходы и сбережения населения. Конечно, не все сбережения населения превращаются в фонд частных инвестиций, однако очевидно, что рост сбережений населения стал одним из важнейших источников накопления.

Стремление увеличить прибыль за счет повышения цены практически становится невозможно, т. к. это навредило бы конкурентоспособности фирмы. Это нужно сделать за счет снижения ресурсоемкости продукции, что невозможно без внедрения новейших технологий. А для этого необходимы средства. Их можно получить в кредитной системе, а также через продажу акций своим работникам и путем образования долевых фондов за счет части премий по итогам года, на которые начисляются проценты. В результате даже при минимальной прибыли фирмы могут создать необходимые инвестиционные ресурсы. В рыночной экономике предприниматели, менеджеры прекрасно усвоили необходимость создания заинтересованности в делах фирмы всех работников. И работники идут сознательно на временные жертвы, чтобы фирма выстояла при нулевой прибыли или даже при убыточности предприятия. Следовательно, успешное функционирование фирмы зависит от ее валового дохода, который представляет собой сумму заработной платы, доходов работников на капитал, акции, паи и экономической прибыли.

Фирма может функционировать, даже если экономическая прибыль отсутствует. Она может успешно конкурировать и при условии, что предельные издержки находятся на уровне рыночной цены. Закрытие фирмы, банкротство наступает в том случае, когда цены падают ниже переменных издержек. Таковы условия функционирования фирмы в рыночной экономике. Для эффективности рыночного механизма очень важно регулирование деятельности монополий в рамках антимонопольного законодательства, в противном случае усиливается социальная напряженность в обществе, активизируется организованная преступность и увеличиваются масштабы коррупции. В противодействии этим явлениям важная роль принадлежит органам МВД, особенно попытка уклонения от уплаты налогов, установления контроля за ценами, рынками, условиями сбыта, незаконным слияниям и объединениям, а также другим действиям на рынке.

Задания для самостоятельной работы

1. Определить следующие понятия: «потребности», «экономическое благо», «экономические ресурсы», «труд», «земля», «капитал», «предпринимательство», «производство», «эффективность производства», «кривая производственных возможностей».

2. Изучить закономерности использования ресурсов, содержание проблемы выбора в экономике, построить графическую модель кривой производственных возможностей как модели оптимального выбора.

Тесты для контроля знаний

1. Какая из перечисленных категорий не относится к факторам производства?
   а) капитал;
   б) предпринимательская деятельность;
   в) рабочее время.
2. Какие из перечисленных факторов оказывают непосредственное влияние на величину предельных издержек:
   а) переменные издержи;
   б) трансакционные издержки;
   в) средние постоянные издержки.
3. Какой из перечисленных видов затрат относится к постоянным издержкам:
   а) зарплата рабочих и служащих;
   б) расходы на электроэнергию и воду;
   в) амортизация зданий и оборудования.
4. Какое из перечисленных положений относится к определению экономической прибыли:
   а) разница между ценой и инвестициями;
   б) разница между выручкой от реализации продукции и альтернативными издержками;
   в) выручка от реализации продукции.

Глава 5. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Несколько тысяч лет, с момента возникновения товарного производства, систематического обмена товарами и услугами, появления денег как средства измерения стоимости, существует цена. Цена и ценообразование играют важную роль в осуществлении экономических отношений в любой стране, независимо от типа экономической системы. Причина этого заключается в том, что цена – это, во-первых, денежное выражение стоимости товара (услуги), во-вторых, это сущность экономических интересов, проявляющаяся в образовании и максимизации прибыли.

Особое значение цена приобретает в рыночной экономике, где она формируется под воздействием многих социально-экономических и производственных факторов, определяемых состоянием рынка производителя и потребителя, при этом каждый из них оказывает непосредственное или опосредованное влияние на рыночную цену уже потому, что прямо или косвенно воздействуют на спрос и предложение. Это и является предметом нашего рассмотрения.

5.1. Основы теории ценообразования

Цены и ценообразование являются одним из ключевых элементов рыночной экономики. Цена – сложная экономическая категория. В ней пересекаются практически все основные проблемы развития экономики, общества в целом. В

первую очередь это относится к производству и реализации товаров, формированию их стоимости.

Цена – это выражение стоимости в определенном количестве денег (или их эквивалента), уплачиваемое за единицу какого-либо товара (услуги), предназначенного для реализации.

В отличие от цены, *ценообразование* представляет собой процесс формирования цены на товар (услугу). В экономической теории различают две основные теории ценообразования:

– теория затратного (стоимостного или централизованного) ценообразования;

– теория маржиналистского (рыночного) ценообразования.

Появление теории затратного ценообразования приходится на становление капитализма. Основными представителями которой были Вильям Петти, Адам Смит, Карл Маркс и Давид Рикардо, заложившие основы стоимостной теории цены, согласно которой стоимость товара определяется количеством труда, необходимого для его производства.

Наиболее ярким представителем стоимостной теории цены является К. Маркс с его учением об абстрактном труде как объективной субстанции стоимости. Сущность этой концепции заключается в том, что товар имеет стоимость и цену.

Стоимость – это воплощенные в товаре общественно полезные затраты труда, но не всякие, а только соответствующие средним (для данного периода) условиям, умелости и интенсивности труда. А поскольку всякий товар есть результат труда, то это делает все товары качественно однородными, а следовательно, сопоставимыми и соизмеримыми. При таком подходе труд, воплощенный в товарах, также становится качественно однородным, трудом «вообще», лишенным конкретики. В экономической теории такой труд принято называть абстрактным.

Таким образом, отношение стоимостей различных товаров отражает отношение представленных в них величин абстрактного труда. Эти величины и определяют объективные пропорции обмена товара ми (или купли-продажи). Что же касается цены товара, то она есть денежное выражение его стоимости. Цена отдельного товара может отклоняться от его стоимости под влиянием случайных рыночных факторов.

Таким образом, теория Маркса усматривает в стоимости объективную основу цены, тем самым различая стоимость и цену.

В качестве примера отметим, что до перехода к рыночной системе хозяйствования в СССР по затратному принципу ценообразования строились все транспортные тарифы, в основу которых закладывалась средняя себестоимость перевозок и определенный уровень рентабельности. Рентабельность перевозок различных видов грузов по железной дороге, например, составляла от –10 до +50 % от затрат. С рентабельностью ниже средней транспортировались массовые строительные и лесные грузы, зерно, руда, черные металлы. Была убыточна перевозка минеральных удобрений, скоро портящихся продуктов в рефрижераторах и других грузов. В то же время рентабельность перевозок продукции лег-

кой, химической, радиотехнической и электронной промышленности была необоснованно высока. Переход России к рыночным условиям хозяйствования потребовал изменения подхода к построению транспортных тарифов.

Таким образом, затратный механизм предполагает наличие административного ценообразования, что подтверждается долгим использованием его в советской экономике.

Маржиналистская теория объясняет цену товара суммой денежных затрат в наилучшем варианте использования производственных ресурсов. В этом случае рыночная цена товара зависит не столько от затрат изготовителя, сколько от оценки полезности таких затрат покупателем. При этом цена является самостоятельной внестоимостной величиной, для определения которой оценка покупателя более значима, чем затраты производителя. Цена «освобождается» от стоимости, для объяснения цены в ней нет необходимости.

Таким образом, основой формирования цен, в маржиналистской теории, являются предложение и спрос, где *предложение* – это количество продукта, которое производитель желает и способен произвести и предложить к продаже на рынке по каждой конкретной цене из ряда возможных цен в течение определенного периода времени; *спрос* – это количество продукта, которое потребители готовы и в состоянии купить по некоторой цене из возможных в течение определенного периода времени цен.

Эта теория базируется на идее предельных состояний основных рыночных переменных (производительности, дохода, издержек, полезности, спроса, предложения), а принцип маржинализма заключается в нахождении такого предела указанных переменных, и прежде всего цены, за чертой которого фирме становится невыгодным увеличивать объем производства, а потребителям невыгодно увеличивать объем потребления.

В итоге, спор между изложенными концепциями сводится к следующему: что же определяет цену товара – «предложение» (стоимость) или «спрос» (полезность)? Является ли полезность товара «функцией» его стоимости или, напротив, стоимость есть «функция» полезности товара?

Современная экономическая теория не дает возможности синтезировать оба подхода к ценообразованию, совместив в цене «объективность» (стоимость) и «субъективность» (полезность) товара. Однако бесспорным является положение о том, что количественное определение затрат на производство и реализацию товаров и услуг было и остается объективной потребностью и реальностью в любой общественно-экономической формации. Ведь очевидно, что объективный процесс формирования затрат в условиях рыночных отношений происходит на базе рыночных цен и требует возмещения всех расходов, связанных с осуществлением процессов производства и реализации товаров за счет доходов, полученных от их продажи.

Фирмы, не обеспечивающие такие условия, становятся банкротами, а их место занимают другие фирмы, которые имеют более низкие затраты на производство и реализацию товаров. Они получают более высокие доходы, обеспечивающие им условия для осуществления нормального процесса воспроизводства.

В условиях конкуренции допустимо производство лишь такого товара, который может быть продан на рынке по цене, превышающей затраты на производство этого товара. Если нет – фирма может разориться или потерять часть потенциальной прибыли.

Механизм получения прибыли в условиях конкуренции в рыночной экономике действует по принципу обратной связи: отдал потребитель за товар деньги, производитель получает прибыль, покрывает затраты и деятельность считается успешной; не купил товар – производитель несет убытки

Главными действующими лицами в экономике являются покупатели (потребители). Каждый потребитель принимает личное самостоятельное решение относительно вида и объема покупок, общество в целом состоит из множества потребителей. Эти обстоятельства определяют коллективное мнение потребителей и показывают, насколько деятельность производителя признается успешной и, каким образом ему следует вести себя в дальнейшем.

Суверенитет потребителя – это способность потребителя воздействовать на производителя (фр. *soverain* – носитель верховной власти). Необходимым условием суверенитета потребителя является свобода потребительского выбора, заключающаяся в том, что никто не должен решать за самого потребителя, какие товары (или наборы товаров) из предлагаемых на рынке ему приобретать, а какие – нет.

Примерам ограничение свободы являются:

– чрезвычайные обстоятельства

– желание уберечь от «плохого» с точки зрения общества товара;

предоставить больше «хорошего» товара потребителю, чем бы он выбрал сам;

– стремление обеспечить людям равенство в потреблении, чтобы добиться гармонии в отношении «всеобщего счастья».

Однако ограничение свободы выбора, даже если оно принимается с самыми благими намерениями, будет в той или иной степени разрушать обратную связь между производством и потреблением. Последствиями это могут быть: дефицит одних товаров и избыток других, очереди, черные рынки, спекуляция и т. д.

Большое значение для развития производства товаров и их предложения имеет поведение потребителя. Потребительское поведение – это процесс формирования спроса потребителей на разнообразные товары и услуги. Действия людей в сфере приобретения потребительских благ субъективны и подчас непредсказуемы.

Однако в поведении среднего потребителя можно отметить ряд типичных общих черт:

– спрос потребителя зависит от уровня его доходов, влияющих на размер личного бюджета потребителя;

– каждый потребитель стремится получить за свои деньги «все что можно», т. е. максимизировать совокупную полезность;

– средний потребитель имеет отчетливую систему предпочтений, свой вкус и отношение к моде;

– на спрос потребителя влияет наличие или отсутствие на рынках взаимозаменяемых или взаимодополняемых товаров.

Данные закономерности отмечали еще классики политической экономии.

Потребительский спрос – это желание и возможность приобрести товар или услугу по определенной цене в определенном количестве. Он может быть функциональный (спрос на товар, обусловленный качествами, присущими самому товару) и нефункциональный (спрос, обусловленный факторами, не связанными с самим товаром). Нефункциональный спрос в свою очередь делится:

– на спекулятивный спрос – возникает в обществе с высокими инфляционными ожиданиями, когда опасность повышения цен в будущем стимулирует дополнительное потребление (покупку) товаров в настоящем;

– нерациональный спрос – это незапланированный спрос, возникший под влиянием сиюминутного желания, внезапного изменения настроения, прихоти или каприза, спрос, который нарушает предпосылку о рациональном поведении потребителя;

– спрос под воздействием социальных эффектов, таких как эффект присоединения к большинству *(bandwagon effect)* (эффект увеличения потребительского спроса, связанный с тем, что потребитель, следуя общепринятым нормам, покупает тот же самый товар, который покупают другие), эффект сноба *(snob effect)* (эффект изменения спроса из-за того, что другие люди потребляют этот товар), эффект веблена *(veblen effect)* (эффект увеличения потребительского спроса, связанный с тем, что товар имеет более высокую (а не более низкую) цену).

Современная наука определяет поведение потребителя с помощью теории предельной полезности и методом кривых безразличия.

Рассмотрим сначала объяснение поведения потребителя с позиции теории предельной полезности. Количественная теория непосредственно связана с количественным измерением полезности. В ее основе лежит субъективная оценка потребителя. А субъективная ценность товара зависит от двух факторов: 1) от имеющегося запаса данного блага (редкости) и 2) от степени насыщения потребности в нем. Выбор потребителей носит приростной характер в большинстве случаев, например, съесть на одно яблоко больше, чем обычно, «все или ничего», например, курить – не курить, меньшинство.

Порядковая теория использует относительную шкалу, показывающую предпочтение потребителя. Задача максимизации полезности сводится к задаче выбора потребителем наиболее предпочтительного товарного набора из всех доступных для него

5.3. Закон убывания предельной полезности

Объяснить действие закона спроса можно с помощью анализа потребительского выбора. Данный анализ в развёрнутом виде представлен тремя версиями формирования рыночного спроса. Первая версия базируется на принципе

убывания предельной полезности. Вторая – основывается на эффектах дохода и замещения. Третья – использует кривые безразличия. Эти версии в научном мире возникли последовательно, по мере развития экономической мысли. Каждая из них объясняет поведение людей на рынке товаров и услуг, применяя определённый понятийный аппарат. В то же время они лишь дополняют друг друга, и в своём единстве формируют целостное и всестороннее представление об элементах потребительского выбора, связях между ними, а также условиях потребительского равновесия.

Главным элементом потребительского выбора является полезность какого-либо товара. Полезность – это показатель счастья или удовлетворённости (по Н. Грегори Мэнкью). Полезность – то удовольствие, удовлетворение или исполнение запросов, которое получают люди от потребления товаров или пользования услугами (по Э. Дж. Долану и Д. Линдсею). Из определений полезности следует, что она является главной целью потребления. Причём рациональный человек (homo economicus), – стремится максимизировать получаемую полезность (удовлетворённость) от потребления того или иного товара. Но желания субъекта потреблять в большем количестве и наилучшие блага наталкиваются на два ограничения экономического характера: цену товара и размер бюджета, находящегося в его распоряжении. Наряду с экономическими ограничениями перед субъектом стоит ещё одна проблема – сделать выбор среди альтернативных возможностей исполнения запросов, т. е. из возможностей, исключающих друг друга. Например, чувство голода можно притупить, употребив в пищу либо хлеб, либо мясо, либо фрукты. При этом выбор одного продукта питания исключает из потребления или замещает в потреблении другой. Таким образом, выбор потребителя включает в себя в качестве основных элементов, во-первых, цели потребления (полезность), во-вторых, ограничения и, в-третьих, варианты выбора. Рассмотрим зависимости (связи, отношения), возникающие в результате действия и взаимодействия указанных элементов.

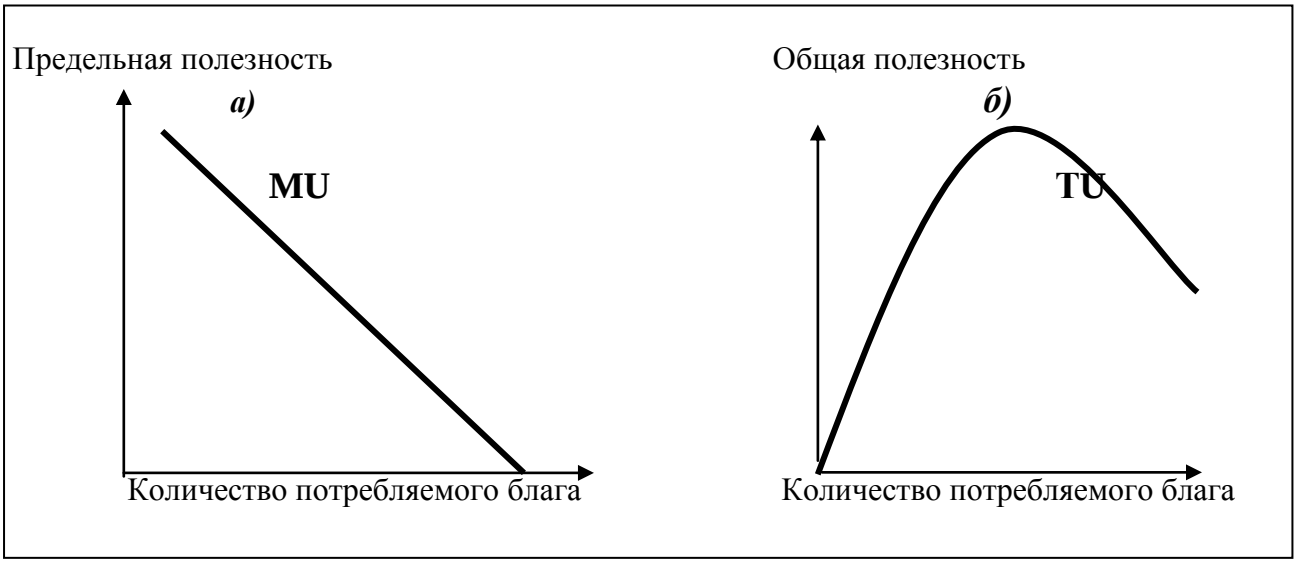
Полезность выступает в двух формах – совокупной полезности и предельной полезности. Совокупная (общая) полезность – величина полезности, получаемая в результате потребления товаров или пользования услугами. Предельная полезность – величина добавочной полезности, получаемая от потребления каждой последующей единицы блага при прочих равных условиях. Введение австрийским экономистом Ф. Визером в научный оборот термина «предельная полезность» положило начало современному пониманию ценности и цен. Согласно этому пониманию, цена данного экземпляра блага определяется исходя из субъективной оценки двух факторов: имеющихся запасов данного блага и степени насыщения потребности в нём (степени интенсивности потребности). Например, стакан воды у фонтана и в пустыне имеет различную ценность.

Изменение величины полезности от объёма потребляемых благ находит отражение в принципе убывающей предельной полезности: чем интенсивнее потребление благ, тем меньше увеличение полезности, получаемой от каждой дополнительно потреблённой единицы блага. Если вернуться к примеру с продуктами питания, то общая польза от каждого дополнительно съеденного лом-

тика хлеба (кусочка мяса, корзинки яблок) будет увеличиваться, но каждый раз на всё меньшую величину. Закон убывающей предельной полезности гласит, что по мере роста количества потребляемого блага общая полезность от потребления возрастает, но всё в меньшей пропорции, а предельная полезность – будет сокращаться. Взаимосвязь между предельной полезностью и количеством потребляемого блага может быть показана графически в виде кривой предельной полезности. Взаимосвязь между общей полезностью и количеством потребляемого блага может быть показана графически в виде кривой общей полезности.

Выявленная закономерность вошла в экономическую науку как первый закон Госсена (закон убывающей предельной полезности), который гласит: при последовательном потреблении единиц блага их полезность падает.

Графики убывающей предельной полезности:



а) MU – кривая предельной полезности и общей полезности;
б) TU – кривая общей полезности

Кривая предельной полезности имеет такой же отрицательный наклон, как и кривая индивидуального спроса. Это не случайный факт, а отражение одного общего момента. А именно, связь между изменением количества потребляемого товара и изменением цены единицы товара или её предельной полезности характеризуется обратной зависимостью. То еесть увеличение (уменьшение) первого показателя приводит соответственно к уменьшению (увеличению) второго.

Так, с помощью понятия полезности и закона убывающей предельной полезности выстраивается модель потребительского поведения, демонстрирующая формирование рыночного спроса между различными благами, например А и В. Согласно этой модели, потребитель находится в состоянии равновесия, если выполняется следующее формальное равенство:

$$\frac{\text{Предельная полезность блага А}}{\text{Предельная полезность блага В}} = \frac{\text{Цена блага А}}{\text{Цена блага В}}$$

Из приведённого равенства следует, что для субъекта, который стремится оптимизировать своё потребление при данном бюджете и данном наборе покупаемых благ (А и В), состояние равновесия наступает при условии, когда любое увеличение полезности от потребления одного блага непременно потребует сокращения полезности от потребления другого. Из этого выводится второй закон Госсена, который гласит: максимум полезности от потребления заданного набора благ потребитель получит при условии равенства предельных полезностей всех потребленных благ.

Но не всех экономистов устраивает подобное объяснение, т. к. оно главным образом опирается на субъективную оценку потребителя.

5.4. Эффекты дохода и замещения. Кривые безразличия

Вторая версия, объясняющая закон спроса, использует эффекты дохода и замещения. Эффект дохода – это реакция потребителя, которая выражается в доле изменения величины потребительского спроса на подешевевший товар, обусловленная соответствующим увеличением реального дохода. Эффект замещения – это реакция потребителя, выраженная в части прироста величины спроса на подешевевший товар, образовавшегося в результате замещения менее дорогостоящим благом других благ, ставших теперь сравнительно дороже.

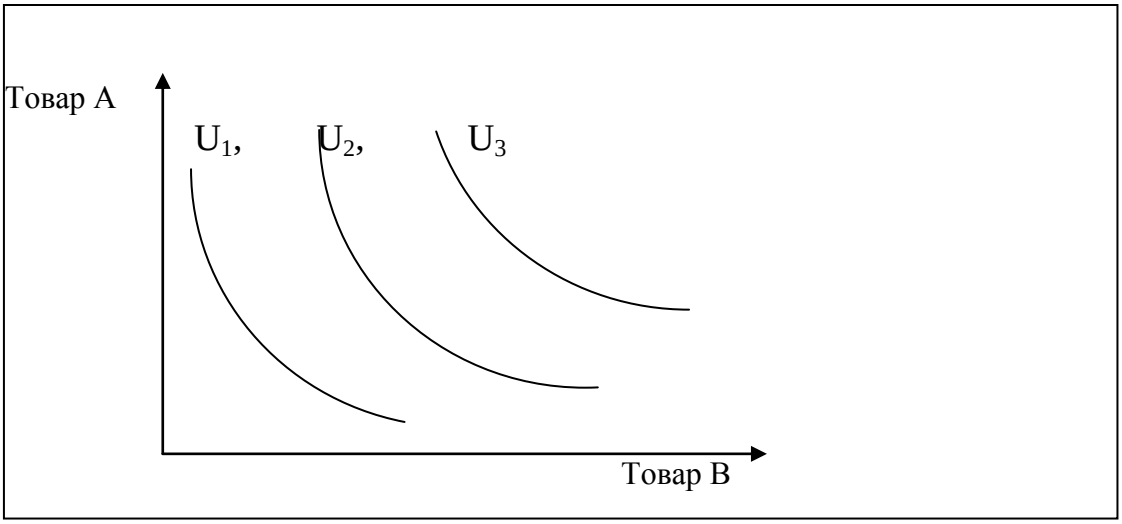
Пусть ежемесячный рацион потребителя составляют 5 *кг* мяса и 3 *кг* хлеба. Предположим, что цена на мясо выросла, а на хлеб осталась без изменений. В силу прежнего размера бюджета и альтернативности выбора между мясом и хлебом потребитель, чтобы не чувствовать голод, компенсирует подорожавшее мясо хлебом – продуктом, ставшим дешевле в сравнении с мясом. В этой ситуации спрос потребителя на хлеб увеличится, а на мясо упадёт. Теперь предположим, что при неизменном наборе продуктов (мясо и хлеб) доход потребителя увеличился. Это значит, что рациональный человек при прочих равных условиях увеличит потребление каждого из продуктов питания или хотя бы одного из них.

Таким образом, согласно второй версии, главными элементами потребительского выбора являются доход потребителя и цена на замещающий товар. В этой версии в качестве сущностных рассматриваются связи между этими элементами и объёмами потребляемых благ. Данные отношения обусловлены реакцией потребителя на изменение величины главных элементов. Учитывая эту реакцию, правомерным будет сделать вывод о том, что для объяснения отрицательного наклона кривой спроса можно использовать не понятие полезности, а понятия эффекта дохода и эффекта замещения. К сказанному следует добавить, что при анализе указанных отношений возможны дополнительные направления рассуждений, например, основанные на делении товаров на низшие и нормальные, товары-субституты (взаимозаменяемые) и комплементарные товары (дополняющие).

Третья версия теории потребительского поведения сопрягается с первыми двумя в части объяснения закона спроса, но при этом использует новый инструмент микроэкономического анализа – кривые безразличия.

Кривая безразличия – это кривая, каждая точка которой отражает такую комбинацию двух разных благ, которая приносит потребителю одинаковую совокупную полезность. Например, один товар *A* и три товара *B* имеют для потребителя такую же совокупную полезность, как и три товара *A* и один товар *B* и т. д. Отказ от одного товара возмещается потреблением большего количества другого. На графике изображены три такие кривые (U_1, U_2, U_3), но их может быть множество. Набор кривых безразличия называется картой безразличия.

Карта кривых безразличия

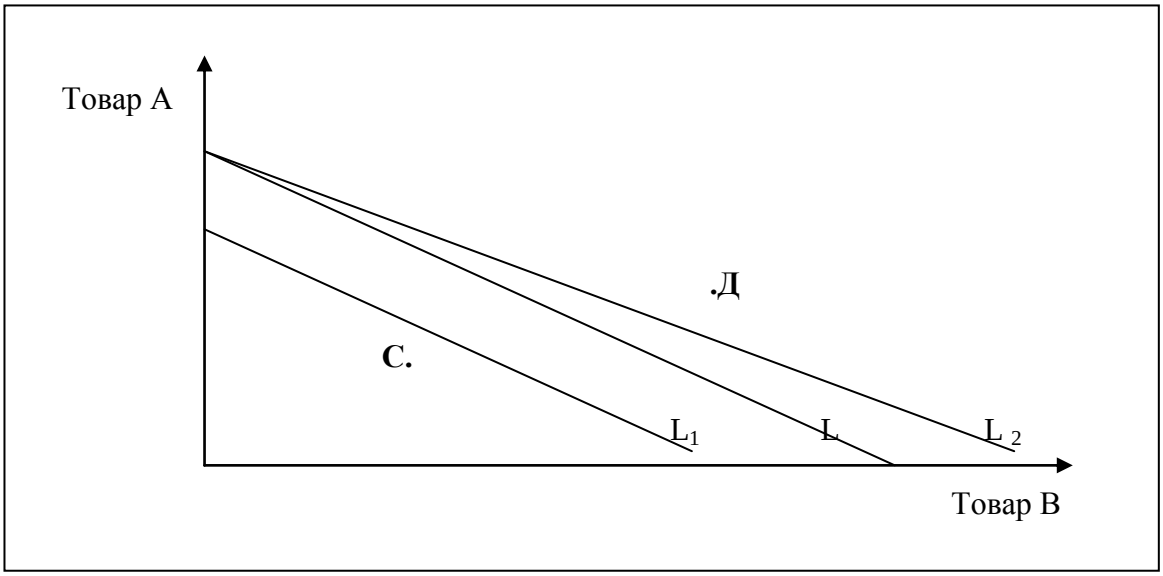


Как инструмент микроэкономического анализа, кривые безразличия предназначены для исследования процессов, связанных с проблемой выбора. С их помощью сопоставляют, ранжируют «комбинации полезностей» относительно друг друга. Также кривые безразличия используют для объяснения реакции потребителя на изменения цен. Эффект дохода в этом смысле есть такое изменение объёмов потребления, которое вынуждает потребителя переходить на более низкую или высокую кривую безразличия. А эффект замещения – это изменение объёмов потребления, вынуждающее потребителя перемещаться вдоль кривой безразличия.

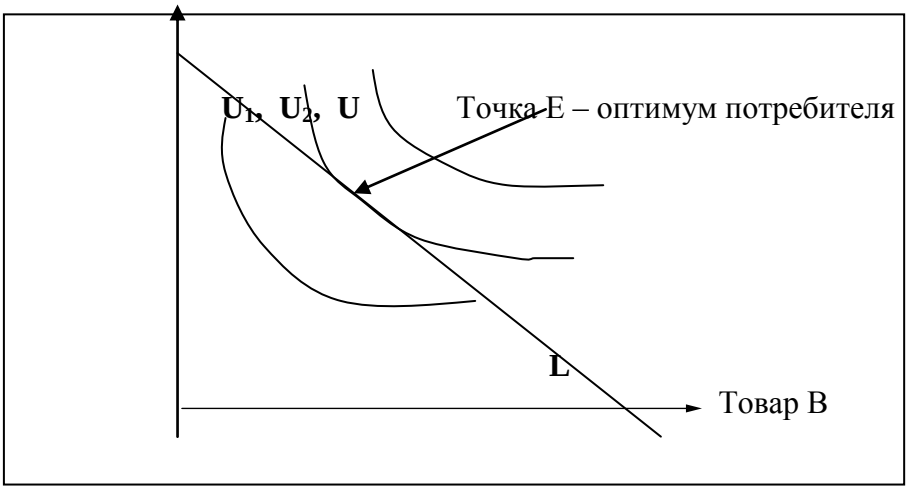
Когда поведение потребителя согласно этой модели находится в состоянии равновесия? Прежде чем дать ответ на этот вопрос, пополним аналитический арсенал ещё одним инструментом графического анализа – бюджетной линией (на рис. линия *L*).

Любая точка на бюджетной линии *L* – точка альтернативного выбора наборов товаров *A* и B. Точка *Д* – точка, превышающая бюджетные расходы, т. е. заимствования. Точка *C* – точка недоиспользования бюджета. Смещение бюджетной линии *L* на положение L_1 связано с ростом цен или уменьшением

бюджета. Смещение бюджетной линии L на положение L_2 связано с уменьшением цен на товар B и неизменными ценами на товар A.



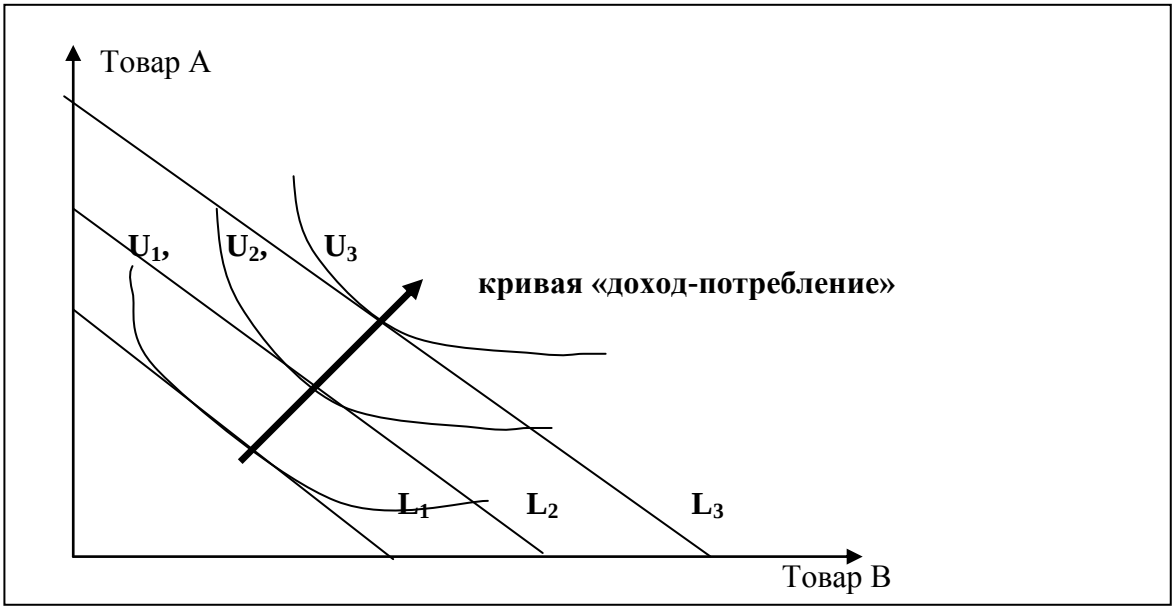
Бюджетная линия – это линия (кривая), точки которой соответствуют комбинации предельно возможного количества товаров в наборе, которые, в свою очередь, могут быть куплены, исходя из размеров бюджета потребителя. Другими словами, это линия потребительских возможностей. Модель потребительского поведения выстраивается путём совмещения самой высокой из доступных покупателю кривых безразличия и бюджетной линии. Последняя является касательной к этой кривой безразличия. В точке пересечения (на рис. точка E), потребитель находится в состоянии равновесия.



Рассмотренная модель потребительского поведения составляет основу формирования индивидуального спроса на любой товар. Чтобы доказать это, используем хорошо известную нам карту кривых безразличия и линию бюджетных ограничений покупателя, совместив их в одном графике. Смещение бюджетной линии вправо и вверх происходит в двух случаях: либо когда растут реальные доходы при неизменных ценах, либо когда реальные доходы неиз-

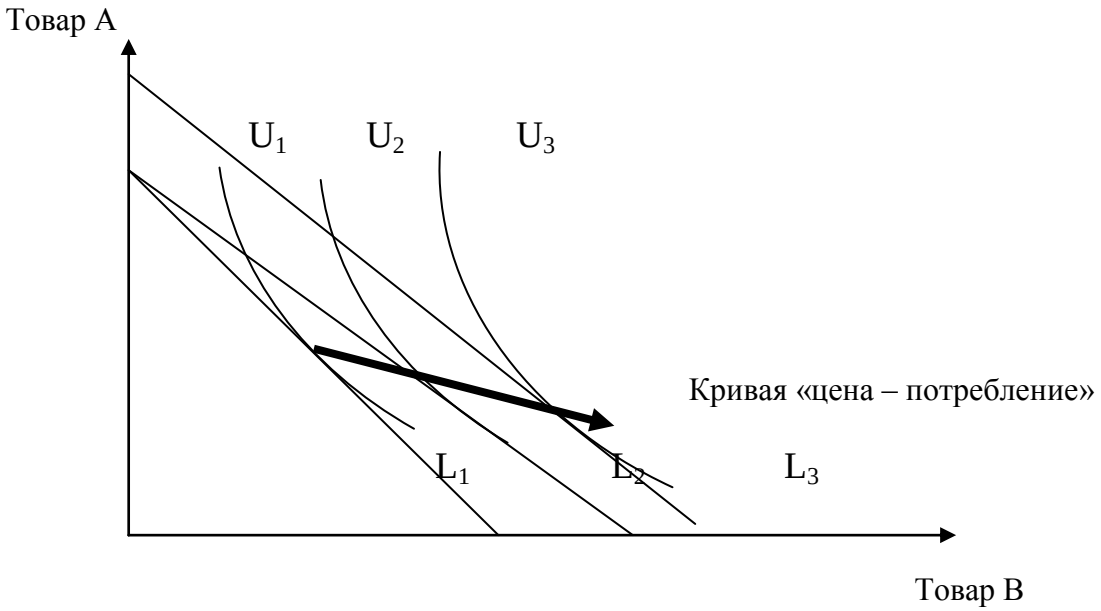
менны, а цены снижаются. При этом каждой сместившейся вправо линии бюджетных ограничений соответствует кривая безразличия более высокого порядка. Точка касания этих кривых соответствует покупательскому равновесию, установившемуся на более высоком уровне потребления. Если реальные доходы вновь будут возрастать, равновесие бюджетного ограничения и потребления товаров вновь сместится в сторону более высокого уровня потребления. Это должно быть отмечено новой касательной точкой кривых безразличия и бюджетной линии, где установилось потребительское равновесие более высокого уровня, и т. д. Все точки, показывающие последовательный рост потребления под влиянием возрастающего реального дохода, будучи соединенными в одну линию, называют кривой «доход – потребление».

Кривая «доход – потребление» (кривая уровня жизни)



Зависимость между реальными доходами и потреблением впервые обоснована и показана графически английским экономистом Дж. Хиксом (1904–1989) и названа кривой уровня жизни. Немецкий статистик Э. Энгель (1821–1896), изучая структуру бюджетов рабочих семей, определил закономерности распределения доходов между различными группами товаров. Он сформулировал закон потребления (Закон Энгеля): доля национального дохода, израсходованного на продукты питания, является хорошим индикатором благосостояния. Чем ниже эта доля, тем выше благосостояние. Если произошло понижение цены только одной группы товаров из потребительского набора, то смещение линии бюджетных ограничений вправо произойдет только вдоль той оси, где представлены подешевевшие товары.

Кривая «цена – потребление»



Равновесие устанавливается в точке по касательной двух кривых: линии бюджетных ограничений и кривой безразличия. Если через все полученные точки равновесия провести соединительную линию, то получим новую кривую «цена – потребление»

Кривая «цена – потребление» показывает: во-первых, влияние изменения цен на замещение одного товара другим, во-вторых, линия «цена – потребление» служит важным инструментом для определения кривой индивидуального спроса. В данном случае мы получим кривую спроса покупателя на одежду, если поместим все точки кривой «цена – потребление» в координатах обычного графика с ценами на вертикальной оси и количеством покупок одежды на горизонтальной оси. Полученная кривая спроса не только повторяет линию «цена – потребление», но и показывает также важную особенность закона спроса – убывающую полезность любого товара и обратную зависимость между движением цен и количеством закупок по этой цене.

Если предположить, что индивидуальный спрос каждого покупателя имеет смысл столь детально вычислять, то совокупный рыночный спрос по каждому данному товару можно получить агрегированием индивидуальных кривых спроса на каждый конкретный товар. Изучение подобных фундаментальных положений микроэкономики требует, как опоры на здравый смысл и наблюдательность, так и применения графических и математических инструментов, особенно в части интерпретации равновесных состояний.

В странах с развитой рыночной экономикой различные потребители выступают на рынке не разобщено и изолированно, а как организованная масса. Это усложняет деятельность товаропроизводителей и торговцев, которые должны учитывать не только индивидуальные, но и совокупные требования. Права потребителей абсолютны и неприкосновенны. Обман, низкое качество товаров, невнимание к претензиям рассматриваются как попрание законных прав потребителей.

Суверенитет потребителя – это право и реальная возможность в рамках имеющихся средств приобрести все, что потребитель считает нужным, а также свободный выбор продавца, места, времени и других условий приобретения.

В современном мире движение потребителей в защиту своих прав приобрело широкое развитие. Используются издание различного рода журналов, реклама, проведение консультаций, независимые экспертизы товаров, предъявление исков на некачественные товары и услуги. Активное развитие получает работа по воспитанию потребителей, культуре потребления. Под давлением этого общественного движения в большинстве государств приняты специальные законы о защите прав потребителей. Обобщив давно установившуюся в мире практику, Генеральная Ассамблея ООН в 1985 г. разработала «Руководящие принципы для защиты интересов потребителей» в следующих целях:

– содействовать странам в борьбе с вредной деловой практикой предприятий на национальном и международном уровнях, которая отрицательно сказывается на потребителях;

– поощрять создание рыночных условий, предоставляющих потребителям большой выбор при более низких ценах;

– поощрять высокий уровень этических норм поведения тех, кто связан с производством и распределением товаров и услуг.

Впервые права потребителей были сформулированы в 1961 г. в США. В 1970-е гг. опыт развития движения потребителей позволил дать их расширенную трактовку. В настоящее время в мировой практике к правам потребителей относят:

1. Право выбирать товар для удовлетворения своих основных потребностей в условиях достаточного разнообразия предложений по конкурентным ценам и при ограничении какого-либо монопольного воздействия на потребителя.

2. Право на безопасность товаров и их функционирование в точном соответствии с предложением продавца (производителя).

3. Право на информированность о наиболее важных свойствах товаров, способах продажи, гарантиях и т. п., помогающих потребителю сделать разумным выбор или принять решение.

4. Право на защиту от недоброкачественных товаров и возмещение ущерба, связанного с их использованием.

5. Право быть выслушанным и получить поддержку при защите своих интересов от государственных и общественных органов.

6. Право на получение потребительского просвещения, приобретение всесторонних знаний и навыков, облегчающих потребителю принятие решения.

7. Право на здоровую окружающую среду, не представляющую угрозы достойной и здоровой жизни нынешнего и грядущих поколений.

Законом потребителям предоставлено право при покупке товара знать его изготовителя, стандарт качества и перечень основных потребительских свойств, а если речь идет о продуктах питания, то их состав, калорийность и содержание вредных для здоровья веществ и противопоказания к употреблению этих продуктов при определенных заболеваниях. На товарах, потребительские свойства

которых могут ухудшаться с течением времени, должен быть указан срок годности и дата изготовления.

Обязательной сертификации подлежат товары для детей, продукты питания, товары бытовой химии, парфюмерия, косметика, ядохимикаты, минеральные удобрения, продукция машиностроения и приборостроения бытового назначения. Требования обязательной сертификации распространяются на государственные и частные предприятия.

Праву потребителя соответствует обязанность продавца и изготовителя обеспечивать всю требуемую информацию. Представление неполной или недостоверной информации может повлечь за собой материальную ответственность продавца за вред, причиненный здоровью покупателя. Купив товар с неоговоренными продавцом недостатками, потребитель вправе требовать: безвозмездного устранения недостатков или возмещения расходов по их устранению; соразмерного уменьшения покупной цены; замены его товаром аналогичной марки или другой; возмещения убытков.

Требования об исправлении недостатков могут быть предъявлены в пределах гарантийных сроков, а если они не установлены, то в течение шести месяцев, а для недвижимого имущества – не позднее двух лет со дня передачи товара потребителю.

Потребитель вправе участвовать в проверке качества товаров. Недостатки, обнаруженные в товаре, должны быть устранены в течение 20-ти дней с момента предъявления потребителем требований. По товарам длительного пользования продавец и изготовитель обязаны после предъявления потребителем требования немедленно безвозмездно на время ремонта предоставить ему аналогичный товар с доставкой за свой счет.

По требованию потребителя продавец и изготовитель обязаны немедленно заменить некачественный товар. В случае необходимости дополнительной проверки качества замена должна быть осуществлена в течение 20-ти дней с момента предъявления требования. При отсутствии необходимого товара замена должна быть произведена в течение месяца.

Для защиты своих прав потребитель может обращаться в суд. Кроме того, защиту прав потребителя осуществляют различные государственные органы в центре и на местах, в первую очередь Госкомитет по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур, Госстандарт, Госкомитет санитарно-эпидемиологического надзора. При нарушениях прав потребителей они могут давать обязательные предписания о прекращении этих нарушений и за невыполнение таких предписаний налагать на изготовителей, продавцов штраф, снимать отдельные товары с производства и запрещать их реализацию.

Большие права по защите интересов потребителей предоставляются общественным организациям потребителей. Так, в России образована Федерация обществ потребителей. Она призвана защищать права потребителей в правительстве, государственных и хозяйственных органах при принятии законов. Для сотрудников МВД деятельность в области обеспечения выполнения прав потребителей является принципиально важным направлением работы. Прежде всего речь идет о тесном сотрудничестве со всеми государственными и обще-

ственными органами по реальной защите интересов потребителей и соблюдению законодательства в этой сфере.

5.5. Спрос и предложение: понятие, сущность, факторы

По определению рынок – это организованная структура, где «встречаются» производители и потребители, продавцы и покупатели, где в результате взаимодействия спроса потребителей и предложения производителей устанавливаются и цены товаров, и объемы продаж.

При рассмотрении структурной организации рынка определяющее значение имеет количество производителей (продавцов) и количество потребителей (покупателей), участвующих в процессе обмена всеобщего эквивалента стоимости (денег) на какой-либо товар. Это количество производителей и потребителей, характер и структура отношений между ними определяют взаимодействие спроса и предложения.

Участниками рынка являются покупатели (потребители) и продавцы (производители). Ими могут быть как отдельные люди, так и фирмы, предприятия. Например, на рынке грузовых автомобилей покупателями могут выступать: фермеры, приобретающие грузовые автомобили для перевозки своей продукции; отдельные фирмы, занимающиеся перевозкой товаров и покупающие автомобили для своей деятельности. Покупатели и продавцы на рынке определяют, в каком количестве производятся и продаются товары и услуги, а также цену, по которой происходят покупки и продажи.

Общие представления о спросе и предложении уже стали частью нашего жизненного опыта. Когда случается небывалый урожай пшеницы, то цена пшеницы падает в силу того, что предложение товара на рынке увеличилось. С другой стороны, плата за аренду жилья и расценки на морских курортах летом выше, чем зимой, т. к. спрос здесь выше летом.

Но общее представление еще не дает точные определения. Чтобы понять, как происходит взаимодействие спроса и предложения, как зависит цена товара от объема спроса и предложения товара по этой цене, необходимо дать определение этим понятиям.

Спрос на какой-либо товар или услугу – это желание и возможность потребителя купить определенное количество этого товара или услуги по определенной цене в определенный период времени. Важно отметить, что спрос характеризует не просто желание покупателя иметь этот товар, но и его способность заплатить за этот товар (т. е. возможность купить).

Важнейшими характеристиками спроса является объем спроса и цена спроса.

Объем спроса на какой-либо товар или услугу – это то количество товара или услуги, которое покупатели согласны купить по определенной цене в течение определенного периода времени (день, месяц, год).

Объем спроса зависит от множества факторов. Одним из важных факторов является цена. Цена спроса на какой-либо товар или услугу – это макси-

мальная цена, которую покупатель готов заплатить за определенное количество товара или услуги.

Пример. Если какой-либо человек может купить автомобиль, но у него нет достаточного количества денег, следовательно, он не предъявляет спрос на автомобиль. И наоборот, если он желает купить и располагает достаточным количеством денег для покупки, он предъявляет спрос на этот товар. Максимальная цена, которую он согласен заплатить за эту покупку, равна 500 у. е., это значит, что цена спроса равна 500 у. е., по такой цене потребитель согласен купить один автомобиль, значит, объем спроса при этой цене равен одному автомобилю.

Между объемом спроса и ценой существует определенная зависимость, которая выражена в законе спроса. Закон спроса: при прочих равных условиях объем спроса на товар увеличится, если цена на него будет снижаться, и наоборот, объем спроса на товар сокращается, если цена на товар повышается.

Таким образом, закон спроса показывает, что существует обратная зависимость между ценой и объемом спроса. Почему спрос себя ведет именно так? Этому есть ряд причин:

– по низкой цене товар приобретает большее количество людей;
– при низкой цене данный товар будет предпочтительней другого товара;
– при высоких ценах данный товар будет заменен другим товаром.

Кроме цены самого товара на спрос оказывают влияние и другие факторы:

1) цены на товары-заменители. Товары-заменители – это товары, имеющие одинаковое назначение (аудиокассеты и компакт-диски, кроссовки – кеды, масло – маргарин). В случае, если повышаются цены на сливочное масло, то домашние хозяйки будут больше покупать маргарин, т. е. спрос на маргарин увеличится;

2) цены на дополняющие товары. Это товары, которые используются совместно (автомобили – бензин, приемник – батарейки). Если подорожает бензин, то произойдет сокращение спроса на автомобили;

3) доходы покупателей. Чем больше у нас денег, тем больше мы совершаем покупок. То есть увеличение доходов покупателей приведет к увеличению спроса, и наоборот, снижение доходов вызывает сокращение спроса;

4) мода, вкусы и предпочтения покупателей. Например, мода на роликовые коньки привела к тому, что их стали больше покупать;

5) реклама. Увеличение рекламы какого-либо товара, как правило, вызывает увеличение спроса, т. к. реклама оказывает большое влияние на вкусы и предпочтения;

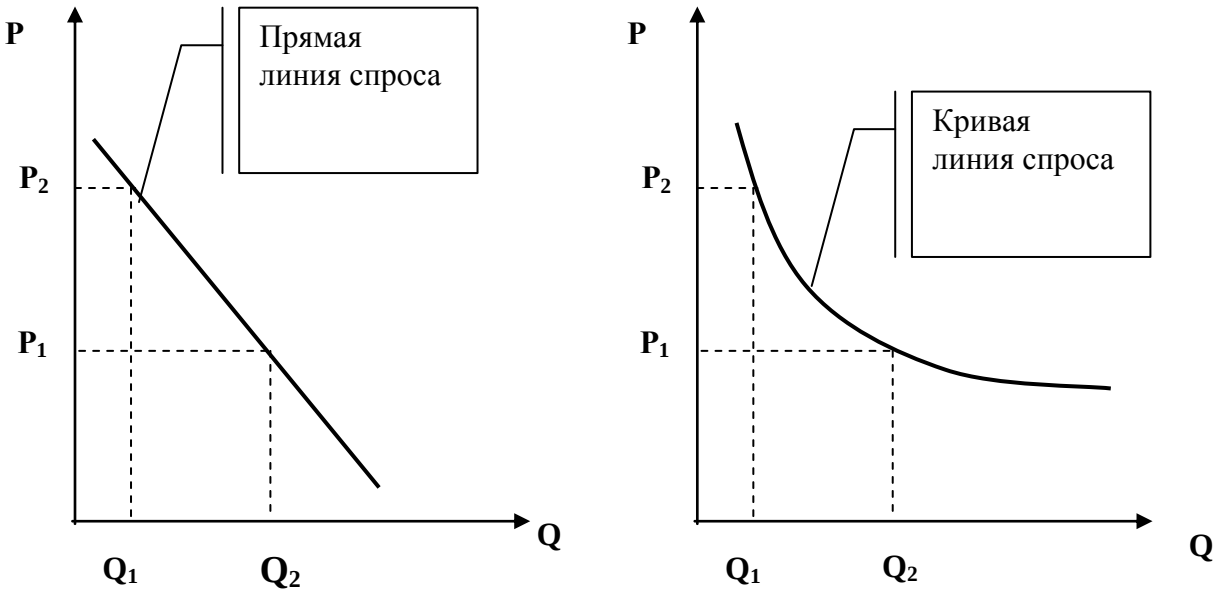
6) сезонные изменения. Например, лыжи больше покупают зимой, чем летом, тетради в учебном году, чем в каникулы и т. д.;

7) ожидания покупателей. Например, покупатели ожидают, что товар станет более дорогим, они будут стараться купить больше этого товара до того, как цена повысится.

В современной экономической науке взаимосвязь цены (P) и количества покупаемого товара (Q) выражается кривой спроса, например, имеются определенные данные об объеме спроса на какой-либо товар при разных ценах.

Наклон линии спроса отражает закон спроса: по более высокой цене покупатель согласен купить меньшее количество товара, чем по низким.

Кривая спроса



Итак:

1) если цена на какой-либо товар повышается, то спрос на него меньше;

2) если на рынок поступает большее количество товара, то цена на него снижается;

3) если цена на товар снижается, то на него увеличивается спрос и появляются новые покупатели.

Перейдем от понятия спроса к понятию предложения.

Предложение какого-либо товара или услуги – это готовность производителей продать определенное количество этого товара или услуги по определенной цене за определенный период времени.

Точно так же, как спрос, предложение характеризуется:

– объемом предложения – то количество товара или услуги, которое готовы продать продавцы по определенной цене в течение определенного периода времени;

– ценой предложения – минимальная цена, по которой продавцы согласны продать определенное количество товара или услуги.

Зависимость между объемом и ценой предложения выражается в законе предложения.

Закон предложения: при прочих равных условиях объем предложения товара увеличивается, если цена на товар возрастает (и наоборот). То есть закон предложения показывает, что существует прямая зависимость между ценой и объемом предложения. Тот факт, что объем предлагаемых товаров увеличивается с ростом цены на него, объясняется стремлением производителей увели-

чить свою прибыль. Чем выше цена, тем больше у них стимулов для производства и продажи своего товара.

Основные факторы, вызывающие изменение предложения:

1. *Изменение цен на факторы производства*.

Как правило снижение цен на факторы производства приводит к снижению затрат на производство товара и услуги, в этом случае производители по тем же ценам могут предложить большее количество товара. Например: снижение цен на нефть может привести к увеличению предложения бензина.

2. *Технический прогресс.* Внедрение нового оборудования, новых технологий позволит снизить затраты на производство товара.

3. *Сезонные изменения*. Во многих отраслях сельского хозяйства объем производства зависит от климатических условий, например, засуха может привести к неурожаю и, в свою очередь, к сокращению производимой продукции, т. е. к изменению предложения.

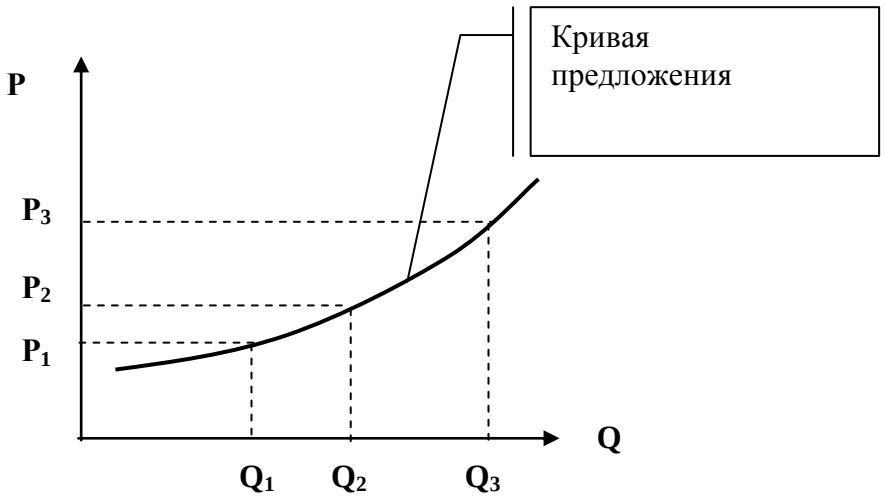
4. *Налоги и субсидии*. Повышение или введение новых налогов делает производство товаров и услуг менее выгодным, что приводит к уменьшению предложения, и наоборот, дотации и субсидии производителям снижают их затраты на производство, что вызывает увеличение предложения.

5. *Увеличение спроса на другие товары*. В этом случае производство этих товаров становится для производителей более выгодным, поэтому они могут сократить производство менее выгодного, и направить свои средства на выпуск более прибыльной продукции.

6. *Ожидания производителей.* Если производители считают, что спрос на их товар в дальнейшем изменится, то они изменят предложение своего товара. Например, если экономическая обстановка в стране неустойчива, иностранные компании сокращают объем импорта в эту страну до тех пор, пока положение в стране не стабилизируется.

Как и в случае со спросом, кривая или линия предложения строится аналогично. Наклон линии предложения отражает закон предложения: с ростом цены увеличивается объем предложения.

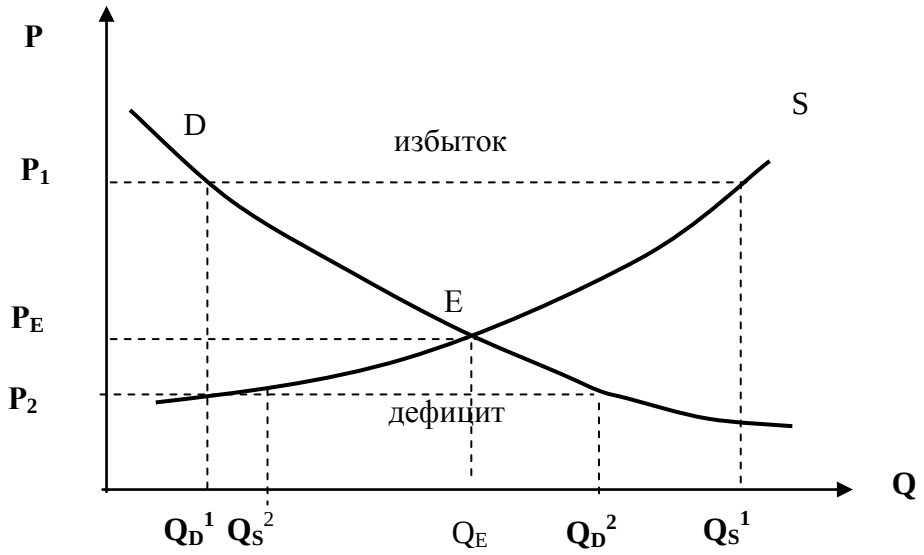
Кривая предложения



Реальная цена на любом рынке и фактический объем покупок и продаж определяются в результате взаимодействия спроса и предложения.

Чтобы показать, как это происходит, совместим на одном графике линии спроса и предложения.

Кривые спроса и предложения



Мы видим, что линии *D* (спроса) и *S* (предложения) пересекаются в одной точке *E*. В этой точке цена, по которой покупатели согласны купить определенное количество товара, равна цене, по которой производители готовы продать это же количество товара. Точка *E* называется точкой равновесия. Когда рынок находится в этой точке, установившаяся цена устраивает как покупателей, так и продавцов и у них нет причин требовать ее изменения. Такое состояние рынка называется рыночным равновесием. Таким образом,

Рыночное равновесие – это состояние рынка, при котором объем спроса равен объему предложения. Цена в этой точке называется равновесной (рыночной) ценой (P_E).

Равновесная цена E – цена, уравновешивающая функцию спроса и функцию предложения, в результате действия конкурентных сил.

В точке пересечения *E* объем предложения равен объему спроса. Если цена на рынке будет выше равновесной цены $P^1 > P_E$, при этой цене предложение составит Q_S^1, а объем спроса Q_D^1, объем предложения Q_S^1 ($Q_D^1 < Q_S^1$), т. е. производителям не удастся продать свою продукцию. На рынке образуется избыток, который равен $Q_S^1 - Q_D^1$. Производители вынуждены снижать цену своего товара до тех пор, пока объем спроса Q_D не станет равен объему предложения Q_S, т. е. до уровня равновесной цены.

При любой более низкой цене P_2 излишек спроса будет вновь толкать цену вверх, а при цене выше уравновешивающей предложение будет чрезмерным, и цена снова будет снижаться к уровню равновесия P_E. В условиях рыночной экономики конкурентные силы способствуют синхронизации цен спроса и цен предложения, что приводит к выравниванию объемов спроса и предложения. Эта цена

представляет собой величину, которая является обязательной для всех продавцов и покупателей.

Любой из неценовых факторов, влияющий на изменение спроса и предложения, имеет своим следствием перемещение кривой спроса и кривой предложения вправо или влево.

Если вследствие государственного вмешательства правительство устанавливает фиксированные цены, которые могут быть ниже рыночных P_E, то в этом случае разрыв спроса и предложения образует дефицит. В обратном случае, если бизнес повышает цены выше рыночных P_E, то разрыв спроса и предложения образует затоваривание или не реализацию.

Таким образом, равновесная цена и равновесное количество обладают следующими свойствами: товаров представляется на рынке не больше и не меньше, чем это нужно для потребления, затраты на производство благ окупаются их продажей по равновесной цене. В точке равновесия достигается наибольший социально-экономический эффект, когда производитель получает максимальный доход, а потребитель предельную полезность. На рынке не обнаруживается ни избытка, ни дефицита благ. Рыночная экономика функционирует в состоянии рыночного равновесия.

В рыночном производстве действует еще один закон – закон стоимости, который регулирует связи между товаропроизводителями. Согласно данному закону, производство и обмен товаров осуществляются на основе их стоимости. Она бывает как рыночная (временная) и постоянная (естественная).

Рыночная (временная) стоимость определяется спросом и предложением., Постоянная (естественная) стоимость для невоспроизводимых товаров зависит от их редкости, а для воспроизводимых определяется издержками производства и доставки на рынок этих товаров.

Таким образом, в рыночном ценообразовании цена – это форма выражения ценности благ, проявляющаяся в процессе их обмена, т. е.:

– цена товара непосредственно связана с ценностью, которой он обладает как объект потребления,

– цена проявляется только в условиях обмена.

Большинство решений относительно распределения ресурсов в странах с рыночной и смешанной экономикой осуществляется через систему цен. Цены определяются на рынках, эти рынки принимают разнообразные формы, но их функционирование может быть охарактеризовано только с помощью взаимодействия спроса и предложения, которое определяются законами рынка: законом спроса, законом предложения, законом стоимости.

5.6. Теория эластичности спроса и предложения

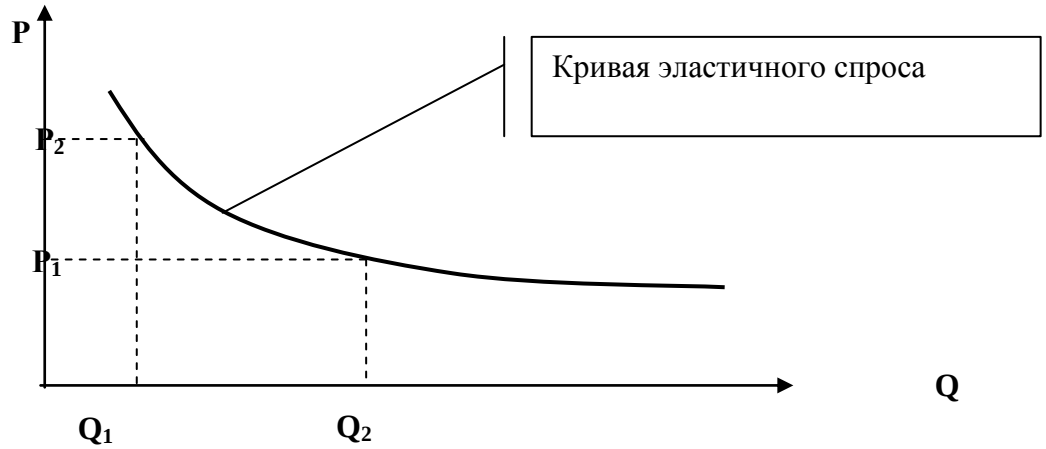
Различные товары отличаются друг от друга по степени реакции спроса и предложения на изменение цены. То, в какой мере объём спроса на рынке возрастает при данном снижении цены или сокращается при данном повышении цены, характеризует *степень эластичности спроса* в зависимости от цены. Коэффициент эластичности спроса в зависимости от цены (E_d^p) представляет собой отношение изменения спроса к вызвавшему его изменению цены. Коэффициент эластичности показывает, на сколько процентов меняется размер спроса на товар в ре-

зультате изменения его цены на один процент. Когда снижение цены в точности компенсируется соответствующим ростом спроса, так что общая выручка остаётся неизменной, мы говорим о единичной эластичности спроса ($E_d=1$). Когда снижение цены вызывает меньший рост спроса, спрос неэластичен ($E_d<1$). Когда снижение цены вызывает большой рост спроса, мы говорим об эластичном спросе ($E_d>1$). Эластичность спроса описывает, в какой степени увеличение цены влияет на величину спроса.

$$E^{P}_{D} = \frac{\%\,\Delta\,Q}{\%\,\Delta\,P}$$

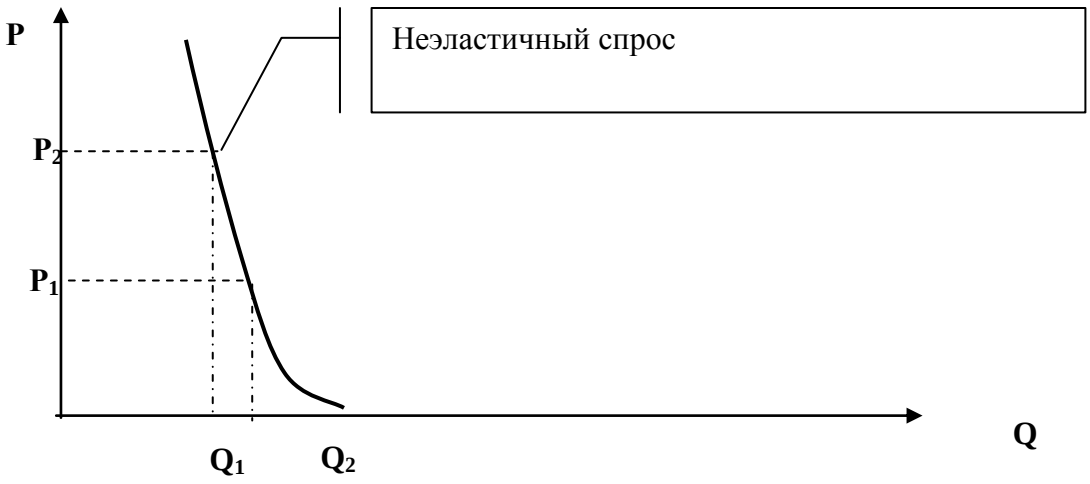
Если небольшое изменение в цене могут вызвать относительно значительные изменения в спросе на товар, то спрос эластичен (книги, сливочное масло, газеты и журналы).

Эластичный спрос



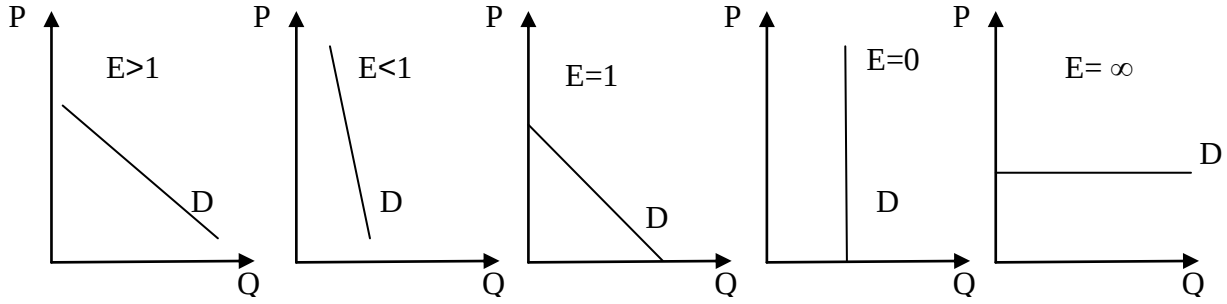
Если эффект от изменения цены относительно мал, то спрос на этот товар неэластичен (например, повышение цен на пассажирский транспорт, табак, спиртное, хлеб, товары первой необходимости, либо трудноси их замены).

Неэластичный спрос



Спрос разной степени эластичности можно представить следующим образом:

Эластичность спроса по цене



Эластичность предложения – это показатель относительного изменения предлагаемого на рынке количества товара в соответствии с относительным изменением конкурентной основы.

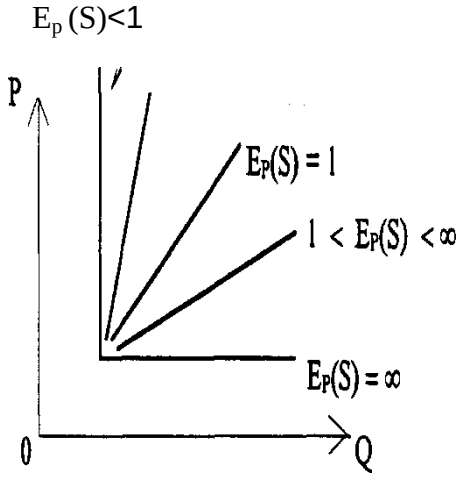
Коэффициент эластичности предложения (E_s^p) (рис. 13) представляет собой отношение изменения предложения к вызвавшему ему повышению цены.

$$Es(p) = \frac{\delta Qs(\%)}{\delta Ps(\%)}$$

Коэффициент ценовой эластичности предложения меньше единицы при неэластичном предложении.

Коэффициент ценовой эластичности предложения больше единицы при эластичном предложении.

Эластичность предложения при разных значениях коэффициента ценовой эластичности



Одним из определяющих элементов эластичности предложения какого-либо товара или услуги является мобильность факторов его производства и вы-

пуска, т. е. легкость, с которой необходимые факторы производства могут быть привлечены из других отраслей.

Второй важный фактор – это время. Как и в случае спроса, эластичность предложения по цене имеет тенденцию увеличиваться на долгосрочных временных интервалах. Частично это связано с мобильностью ресурсов, но также зависит и от применяемых технологий, состояния производственной базы и т. д. С течением времени адаптация производителей к рыночным условиям улучшает конъюнктурные возможности соответствия выпуска их продукции возросшему спросу, что приводит к повышению эластичности предложения.

Теория эластичности спроса и предложения имеет важное практическое значение. Эластичность спроса является важным фактором, влияющим на ценовую политику фирмы. Другим примером фактического использования теории эластичности является государственная налоговая политика, а также политика в области занятости.

5.7. Цена: понятие, функции, виды, состав, структура

Цена – это количество денег (товаров, услуг), за которые продавец согласен продать, а покупатель согласен купить единицу товара или услуги.

В современной экономической науке (в частности, в ценообразовании) четко обозначилась тенденция изменения пропорции между теоретическими и практическими вопросами в пользу последних. Практика, однако, свидетельствует, что решение конкретных вопросов тем успешнее, чем масштабнее их оценка. В связи с этим, посвящая большую часть учебно-методического пособия прикладным вопросам ценообразования, коротко остановимся на современном толковании категории «цена».

Многие экономисты склоняются к такой формулировке цены: *цена* – это форма выражения ценности благ, проявляющаяся в процессе их обмена. Форма выражения ценности может быть не только денежной, но и натуральной, и процентной, и др. Решающий момент в понимании категории «цена» – обмен. Масштабы и интенсивность обмена предопределяют масштабы и объективность ценообразования. Так, в условиях административно регулируемой экономики неправомерно использовать понятия «цена земли», других природных ресурсов, рабочей силы, не являющихся объектами купли-продажи. В условиях рыночной экономики, когда большая часть товаров и услуг является объектами купли-продажи, значительно большие масштабы имеет и ценообразование.

Применительно к основному (товарному) рынку чаще всего употребляется формулировка: *цена есть денежное выражение стоимости*. Это считается справедливым, т. к. в условиях рынка данного типа по-прежнему действуют базовые (стоимостные) факторы и в подавляющем большинстве обменных операций используется денежная оценка.

В силу того, что теоретическое толкование цены в настоящее время остается дискуссионным вопросом, широкое распространение получила и более упрощенная формулировка, согласно которой *цена – это количество денег*

(товаров, услуг), за которые продавец согласен продать, а покупатель готов купить единицу товара или услуги.

Разумеется, можно предложить и другие формулировки категории «цена» применительно к современным условиям. Лучшему пониманию этой категории поможет анализ функций цены. Под *функциями цены* понимается наиболее общие, объективно присущие свойства и характерные для любого вида цен. В экономической теории, как правило, выделяют четыре функции.

Учетная функция позволяет сопоставлять различные блага, несравнимые по потребительским характеристикам, поскольку определять микроэкономические, отраслевые и макроэкономические показатели можно только в ценностном выражении.

Перераспределительная функция цены предполагает перераспределение созданного общественного продукта между сферами экономики, хозяйственными звеньями, регионами и различными группами населения. Государство, например, поддерживает уровень цен на легковые автомобили, алкогольную и табачную продукцию на уровне, значительно превышающем уровень затрат. Доходы от этого превышения используются для поддержания относительно низких цен на товары первой необходимости.

Суть *стимулирующей* функции состоит в поощрительном и сдерживающем воздействии цен на разные сферы воспроизводства. Например, для стимулирования производства прогрессивной продукции государство снимает все ценовые ограничения, сдерживающие рост прибыли производителя. Вместе с тем вводятся жесткие ценовые ограничения на товары, являющиеся затратными составляющими в прогрессивных производствах, для ускорения последних.

Сущность функции *балансирования спроса и предложения* состоит в том, что балансирование может быть достигнуто при определенном уровне цен. В условиях классического (нерегулируемого) рынка цена выступает стихийным регулятором общественного производства. Результат: перелив капитала из одной отрасли в другую, свертывание производства избыточной продукции и высвобождение ресурсов для производства дефицитной продукции. При этом неизбежны нерациональные затраты общественного труда. В условиях регулируемой экономики, целью которой является максимально возможная экономия общественного труда, функция балансирования реализуется с использованием не только цен, но и других рычагов – с помощью государственного финансирования, кредитования, налоговой политики и т. д.

Рыночная цена выполняет различные функции. Цена – это посредник и соизмеритель при обмене товаров на деньги; важный показатель конъюнктуры рынка; фактор уровня, структуры и соотношения спроса и предложения, объема и территориального размещения производства; инструмент образования прибыли и управления эффективностью; фактор налогообложения; главная составляющая инфляционных процессов, средство влияния на инвестиционную политику; фактор уровня жизни населения, влияющий на рынок труда, объем и структуру потребления, уровень реальных доходов различных социальных групп; мощное орудие конкурентной борьбы.

Рынок как система взаимоотношений различных покупателей и продавцов характеризуется большим разнообразием видов цен. Исходя из этого, необходимо: во-первых, все многообразие видов цен рассматривать в единстве (изменение одних видов цен обязательно влечет изменение других видов цен), во-вторых, разнообразие цен, различие конкретных задач их установления не должны приводить к ценовым противоречиям, а должны быть подчинены общенациональным интересам.

Классификация их осуществляется по нескольким направлениям.

По сферам товарного обслуживания:

– оптовые цены, по которым предприятия реализуют в больших объемах продукцию промышленно-технического и потребительского назначения;

– розничные цены, по которым товары реализуются конечному потребителю (в основном населению) в ограниченном количестве;

– закупочные цены, по которым государство покупает продукцию у сельскохозяйственных предприятий (фермеров);

– цены и тарифы на услуги. Тарифы могут относиться к сфере оптовой торговли (например, грузовые транспортные тарифы, фрахт) и розничной (пассажирские тарифы).

По способу отражения транспортных расходов:

– цены франко-отправления (на товары ограниченного производства и разветвленной сети потребления), включающие транспортные издержки до пункта магистрального транспорта (порта, железнодорожной станции, границы), с учетом или без включения стоимости погрузки, расходы на остальной путь покрывает покупатель (например, франко-судно порт отправления ФОБ – поставщик оплачивает расходы до порта отправления, включая стоимость погрузки груза с причала на теплоход);

– цены франко-назначения, включающие транспортные расходы до пункта назначения (например, франко-судно порт назначения и страхование СИФ – поставщик оплачивает все расходы до порта назначения без выгрузки и страховку от риска гибели или порчи товара). Разновидность – франко-склад потребителя: поставщик оплачивает все транспортные расходы, включая пошлину.

По формам продаж:

– контрактные (договорные) цены – цены фактической договоренности между продавцом и покупателем;

– биржевые котировки – это уровень цены товара, реализуемого через биржу;

– цены ярмарок и выставок (часто льготные);

– аукционные цены.

По стадиям продажи:

– цены предложения (цены продавца или стартовые), по которым продавец желает продать товар;

– цены спроса, по которым покупатель заинтересован приобрести товар;

– цены реализации (сделки, продажи, покупки) – фактические или номинальные цены. Их следует отличать от реальных, соотнесенных с уровнем дохода общества или общим уровнем цен.

По степени регулирования:

– жестко фиксированные;

– регулируемые (допускаются изменения в определенных пределах, устанавливаются государством на продукты повышенного социального назначения);

– свободные (формируются в соответствии с конъюнктурой рынка).

По степени устойчивости во времени:

– твердые: устанавливаются при заключении договора на весь срок действия;

– подвижные: зафиксированная в договоре цена меняется в момент поставки, если изменилась рыночная цена товара, установленная по оговоренному в контракте источнику;

– скользящие: в договоре устанавливается исходная цена и оговаривается порядок (формула) внесения поправок в случае изменения стоимости ценообразующих факторов. Скользящие цены применяются к товарам, требующим длительного срока изготовления;

– с последующей фиксацией: в договоре определяются условия фиксации и принцип определения уровня цены: периодичность фиксации, база фиксации, сроки согласования и осуществления фиксации.

В качестве базовой цены, ориентира для внесения поправок или фиксации уровня цены при заключении сделки используются:

– расчетные цены, которые обосновываются поставщиком для каждого конкретного заказа с учетом его технических и коммерческих условий;

– справочные цены, публикуемые в справочниках, каталогах, периодических изданиях. Как правило, это средние цены фактических сделок за определенный период, экспертные оценки, биржевые котировки, цены предложений крупных фирм и т. д.;

– цены прейскурантов и ценников.

Кроме перечисленных выделяют и другие виды цен, например:

– трансфертные (внутрифирменные – для обмена между цехами одного предприятия, дочерними фирмами, заграничными филиалами, конфиденциальны);

– мировые (выступают в качестве условной средней стоимости товаров, реализуемых в нескольких странах, на практике, как правило, модальные, т. е. цены отдельных стран – основных производителей товара).

При анализе цен особое внимание необходимо уделить составу и структуре цены. При этом *состав цены* – это ее составные элементы, выраженные абсолютными показателями (например, показатели затраты и прибыли, выраженные в рублях) при этом в зависимости от вида цены состав этих элементов может меняться. *Структура цены* – это ее отдельные элементы, выраженные в процентах. Структура цены отражает удельный вес каждого элемента в общей сумме цены товара.

Обычный массовый товар проходит три стадии товародвижения: предприятие – оптовая торговля, оптовая торговля – розничная торговля, розничная торговля – конечный потребитель. Соответственно этим стадиям выделяют *основные составляющие цены*:

1. Оптовая цена предприятия (отпускная), состоит из себестоимости и прибыли предприятия.

Себестоимость – это затраты на производство и реализацию товаров, выраженные в денежной форме.

Прибыль – показатель эффективности хозяйственной деятельности, выраженный в денежной форме. В количественном эквиваленте – это разница между ценой и затратами на производство и (или) реализацию товара Предприятие-изготовитель устанавливает изначальную цену на свою продукцию. Эта величина цены существенно изменяется в процессе движения товара от производителя к конечному потребителю: она возрастает. Сумма себестоимости изготовления и прибыли производителя представляет собой цену производителя товара. Она еще называется оптовой ценой предприятия без НДС.

2. Оптовая цена промышленности (торговли) включает кроме отпускной цены снабженческо-сбытовую наценку, т. е. цену на снабженческие и сбытовые услуги, возмещающую издержки сбыта и приносящую прибыль соответствующим организациям. Оптовые организации являются, как правило, тем звеном на пути движения товаров от производителя к потребителю, через которое реализуется большая часть продукции производителя. Величина надбавки оптовой организации, как правило, меньше надбавок организаций розничной торговли, т. к. необходимую прибыль они получают за счет большого оборота товара, экономии на торговых площадях и т. д. В состав торговой надбавки оптовой организации входят прибыль оптовой организации и издержки обращения оптовой организации. Сумма оптово-отпускной цены производителя и торговой надбавки оптовой организации составляет цену оптовой организации.

3. Розничная цена, включает торговую наценку на оптовую цену или, часто, торговую скидку с розничной цены (назначается в процентах, состоит из затрат и прибыли розничной торговли). Через розничные торговые организации продукция предприятия-изготовителя попадает непосредственно к потребителю. В состав торговой надбавки розничных организаций входят прибыль розничной организации и ее издержки обращения. Сумма цены оптовой организации и надбавки розничной торговой организации составляет розничную цену товара, по которой конечный потребитель приобретает товар.

В общем виде структура розничной цены может быть представлена следующим образом:

Оптовая цена производителя		Торговая наценка оптовой торговли		Торговая наценка розничной торговли	
издержки	прибыль	издержки	прибыль	издержки	прибыль

Структура – удельный вес составляющих цены, выраженный в %, долях, единицах.

$P = ATC + ATP$

$ATC = AVC + AFC$

$AVC/P; AFC/P; ATP/P$ – структура цены в долях на единицу,

где, *ATC* – средние издержки; *ATP* – удельная (средняя) прибыль; *AVC* – удельные (средние) переменные издержки; *AFC* – удельные (средние) постоянные издержки.

Наличие, соотношение и число структурных элементов конкретной цены зависит от специфики производства и типа сбыта, конъюнктуры рынка, вида товара, числа торговых посредников и т. д. Потребность в нескольких посредниках возникает при реализации продуктов, производство которых локализовано в ограниченном числе пунктов, а сфера потребления обширна. В структуру цены в этом случае включается не одна торговая надбавка (сумма себестоимости и прибыли торговой организации). Иногда в структуре цены вместо торговой надбавки к оптовой цене учитывается торговая скидка с розничной цены, обе они назначаются в процентах, но к разным основаниям.

Для посреднического звена схема цены продажи имеет вид:

Цена покупки (учетная)	Цена контрактная
	Транспортные и др. расходы до оприходования товара на собственном складе
Затраты	Расходы, связанные с товаром (транспорт, склад)
	Общехозяйственные расходы (аренда, зарплата и т. д.)
	Налоги (НДС, ЕСН, имущественные)
Прибыль	Платежи в бюджет из прибыли (налог на прибыль, штрафы)
	На другие цели (покрытие убытков)
	Свободный остаток (на дивиденды, образование фондов)

Большая часть промышленной продукции реализуется по оптовым ценам предприятий, которые обусловливают тот или иной уровень прибыли и рентабельности. Издержки производства включают, как правило, сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо, энергию, амортизацию, зарплату и образуют основную долю в структуре цен. Структура затрат в отдельных отраслях промышленности неодинакова. Она отражает специфические особенности производства (материалоемкость, например, легкая, пищевая промышленность; трудоемкость – целлюлозно-бумажная промышленность), а также техническую оснащенность и долговременные тенденции (рост доли затрат на амортизацию в связи с НТП).

Значительная доля в структуре цены принадлежит транспортным затратам и издержкам хранения (в т. ч. поддержания запасов), которые в зависимости от особенностей товара и рыночной ситуации включаются в издержки производителя или торговца. Если таких товаров несколько, затраты распределяются пропорционально с учетом объема товара, особенностей погрузки и т. п.

Значительный вес в структуре цены занимают налоги. Они назначаются в процентах на разницу между ценой продажи и ценой покупки (НДС), валовую выручку за вычетом НДС (налог на пользователя автодорог, в жилищный фонд), прибыль (налог на прибыль). Существует условное деление налогов на затратообразующие (плата за землю, в дорожный фонд и другие входящие в себестоимость) и ценообразующие (НДС, акциз). Большинство из них направлено на повышение цены и лишь некоторые ограничивают уровень цены. Например, ставка налога на прибыль зависит от уровня прибыли, а также от вида деятельности: производство или посредничество. Сумма себестоимости изготовления товара, прибыли изготовителя, акциза и НДС представляет собой оптово-отпускную цену предприятия. На пути следования товара от производителя до потребителя важными звеньями являются оптовые и розничные торговые организации. Они включают в состав цены свою надбавку, за счет которой они и функционируют. Величина данной надбавки зависит от множества факторов: вида товара, спроса на товар, срока годности товара, удаленности изготовителя и т. д.

Кроме перечисленных составляющих в структуре цены можно выделить издержки на упаковку; весовые надбавки и скидки; ценовые скидки.

Информация о структуре цены важна в процессе разработки стратегии и тактики ценообразования. Если в структуре цены наибольшую долю занимает себестоимость, то это свидетельствует о снижения конкурентоспособности. В результате, фирма не может принимать полноценное участие в ценовой конкуренции. Большая доля прибыли и налогов и низкая доля себестоимости говорят об обратном – предприятие конкурентоспособно и может в конкурентной борьбе использовать снижения цены. Структура цены показывает, какой вклад делает каждый участник товародвижения в уровень цен. Чем больше посредников на пути движения товара от производителя к конечному потребителю, тем большее число раз в структуре цены товара будут появляться такие элементы, как покупная и продажная цена оптового посредника, что приведет к увеличению доли снабженческо-сбытовых надбавок в розничной цене.

Задания для самостоятельной работы

1. Два потребителя имеют разные функции индивидуального спроса: Ваня: $Q_{Db} = 5 – P$; Маня: $Q_{Dm} = 10 – 2P$. Определите рыночный спрос, если Ваня и Маня – единственные потребители.

2. Нарисуйте кривые спроса и предложения, предполагая, что максимальная цена, которую покупатель готов заплатить за товар, меньше минимальной цены, по которой он может быть продан фирмой.

3. Ситуация на рынке канцелярских товаров может быть проанализирована на основе данных представленных в таблице. Найдите недостающие данные и охарактеризуйте ситуацию, сложившуюся на рынке.

Цена (руб.)	Величина спроса (шт.)	Величина предложения (шт.)	Избыточный спрос (шт.)	Избыточное предложение (шт.)	Объем продаж (шт.)	Выручка (руб.)
10	1800					2000
11			1250		450	
12	1100	600				7200
13		900				11700
14				400	700	

4. Изобразите карту кривых безразличия потребителя правого и левого ботинка. Поясните рисунок.

Тесты для контроля знаний

1. Если бы эластичность спроса по цене на утюги была бы нулевой, это означало бы, что:

а) по существующим ценам можно продать любое количество утюгов;

б) данное количество утюгов может быть продано по сколько угодно высоким ценам;

в) покупатели готовы купить любой объем данного блага по любой цене;

г) покупатели не согласятся ни на какие изменения в объеме продаж и ценах утюгов.

2. При росте цен на товар *А* величина спроса на него широких слоев потребителей тем не менее выросла. Это значит, что товар *А* относится к:

а) товарам Гиффена;

б) товарам первой необходимости;

в) предметам роскоши;

г) ситуация невозможна.

3. Увеличение предложения и спроса приведет:

а) увеличению равновесной цены и увеличению равновесного количества;

б) уменьшению равновесной цены и увеличению равновесного количества;

в) неопределенному эффекту в отношении равновесной цены и уменьшению равновесного количества;

г) неопределенному эффекту в отношении равновесной цены и увеличению равновесного количества.

4. Когда посетитель в столовой ест бутерброды, то максимальную ценность для него будет представлять:

а) первый бутерброд;

б) бутерброд точки насыщения;

в) средний, из съеденных бутербродов;

г) последний бутерброд.

5. Что означает кривая безразличия?

а) линию равных затрат;

б) линию равных возможностей;

в) линию равного продукта;

г) линию одинаковой общей полезности.

6. Чем определяется эффект замещения?

а) ростом номинального дохода, позволяющим изменить структуру покупок в пользу дорогостоящего блага.

б) изменением вкусов потребителя.

в) изменением относительной цены блага.

г) изменением моды.

Глава 6. КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ

Экономика имеет не только позитивные, но и негативные стороны.

Ученые-экономисты полагают, что наличие конкуренции в рыночной экономике – это источник экономического прогресса. Именно конкуренция, как соперничество старого с новым, представляет одну из форм развития противоречия как категории диалектики.

К числу негативных сторон рыночной экономики относится существование монополий и порождение рынком монополистических тенденций в экономической системе. Отдельные формы проявления монополизма существуют даже в тех экономических системах, где монополии не занимают господствующего положения. Поэтому важным элементом в курсе экономики является задача выяснения причин возникновения и сущности монополий, характера их влияния на конкуренцию, а также содержания методов борьбы против негативных сторон монополизма с помощью антимонопольного законодательства.

6.1. Сущность конкуренции и ее виды

Конкуренция – это процесс соперничества и борьбы между субъектами рынка за лучшие возможности производства, покупки и сбыта товаров (услуг). Определения понятия «конкуренция» многочисленны, поэтому важно зафиксировать его элементы: ограниченность и привлекательность ресурса, доступность для нескольких участников рынка при определенных усилиях с их стороны. Процесс соперничества всегда предполагает использование методов конкурентной борьбы, которые делятся на две группы:

– экономические – включают ценовые методы (использование монопольно высоких (низких) цен, демпинговых цен, вариантов ценовой дискриминации) и неценовые методы (конкуренция по продуктам – посредством выпуска новых товаров или совершенствования выпускаемых образцов; конкуренция по условиям продаж – продажа товаров в рассрочку, лизинг);

– неэкономические методы предполагают использование промышленного шпионажа, инициирование судебных дел, физическое устранение конкурентов, поджоги офисов и производственных помещений.

Наличие процесса соперничества позволяет говорить о выполнении конкуренцией следующих функций для экономики страны:

– установление рыночной стоимости товаров (услуг);

– выравнивание индивидуальных стоимостей и распределение прибыли в зависимости от различных затрат труда;

– обеспечение перелива капитала между производствами и сферами экономики.

Классификация видов конкуренции возможна по ряду признаков.

По масштабам развития выделяют местную, отраслевую, межотраслевую, национальную и глобальную конкуренцию.

По поддержанию конкурентного равновесия рынка различают совершенную конкуренцию и несовершенную конкуренцию.

Ситуацию совершенной конкуренции определяют четыре условия:

– большое число продавцов и покупателей товаров на рынке, что предопределяет невозможность влияния отдельного продавца на рыночную цену товара и поэтому цена для фирм является заданным параметром;

– идентичность предлагаемых фирмами товаров, что предполагает ориентацию покупателя не на конкретного продавца, а на сравнение цен предлагаемых товаров;

– свобода входа на рынок для новых фирм-производителей данной продукции и беспрепятственного ухода с него;

– достаточность открытой информации при принятии решения о покупке или продаже товара для любого участника рынка.

Выполнение перечисленных условий подразумевает, что при этом спрос на товары абсолютно эластичен. Поэтому графически кривая спроса для каждой фирмы будет являться горизонтальной линией на уровне рыночной цены.

Одновременно названные условия предполагают стремление каждой фирмы к двум целям:

1) поддерживать именно «рыночную цену» своей продукции, т. к. повышенная цена приводит к выбору покупателем идентичной продукции конкурентов, а уменьшение фирмой цены своей продукции по сравнению с рыночной снизит получаемую ею общую выручку;

2) стремление к максимизации прибыли путем расчета экономически выгодного объема производства (продаж) при сложившейся рыночной цене.

Несовершенная конкуренция – это конкуренция, базирующаяся на нарушении предпосылок конкурентного равновесия, характеризующаяся тремя условиями: раздел рынка между несколькими крупными фирмами или полное господство; ограниченная самостоятельность предприятий; дифференциация продукции и контроль за сегментами рынка.

Видами несовершенной конкуренции являются монополистическая конкуренция, олигополия и чистая монополия.

Наличие конкуренции приводит к положительным социально-экономическим последствиям:

– в долгосрочном периоде – оптимизация количества произведенной продукции при минимальных средних издержках, что приводит к высокой эффективности производства;

– в среднесрочном периоде – снижение цен продуктов при минимальных средних издержках, что соответствует интересам покупателей;

– использование прогрессивных технологий и рациональное применение ресурсов для обеспечения минимальных средних издержек и низких цен производимой продукции;

– наиболее эффективное распределение ресурсов в экономике, при котором максимально удовлетворяются потребности общества.

Отрицательные последствия конкуренции

– приводит к дифференциации товаропроизводителей – обогащению одних и разорению других;

– замедляет развитие предприятий из-за отвлечения крупных средств на охрану коммерческой тайны (промышленный шпионаж), рекламу, связи с общественностью;

– обостряет безработицу и инфляцию.

Конкуренция, предполагающая свободу экономической деятельности, порождает проблему обеспечения гарантий от злоупотребления правом на предпринимательскую деятельность. Наличие таких злоупотреблений – в форме ненадлежащего исполнения условий договоров (или причинении вреда) и нарушений антимонопольного законодательства – оправдывает вмешательство государства в гражданско-правовые отношения экономически независимых субъектов. В этих ситуациях государство через свои институты принимает меры для возмещения ущерба, восстановления нарушенного права и наказания нарушителей.

6.2. Экономическая природа и причины возникновения монополии

Если сбалансированность рынка определяется равновесием сил продавцов и покупателей, то нарушение баланса сил ведет к полной или частичной монополии.

Монополия – это рыночная структура, в которой одна фирма является поставщиком товара, не имеющего на рынке близких заменителей. Термин «монополия» можно использовать относительно отдельного хозяйствующего субъекта, состояния рынка или типа экономических отношений. При этом суть понятия выражается в возможности производителя товара (услуги) навязывать свою волю остальным участникам рынка.

К основным причинам существования монополии относятся:

– превышение спроса над предложением, когда поставщики оказываются сильнее покупателей в сделках, что приводит к поддержанию искусственного дефицита товаров и завышению цен по сравнению с равновесными;

– отсутствие на рынке близких заменителей производимому товару, что придает последнему уникальность в глазах покупателей;

– наличие небольшого числа продавцов, способствующее их сговору и превращению в коллективную монополию;

– существование экономических, юридических и технических барьеров, блокирующих доступ новых производителей в данную отрасль.

В качестве таких барьеров могут выступать:

– низкие издержки производства – вследствие большого масштаба производства – у монополиста, позволяющие ему выигрывать в ценовой конкуренции у фирм с меньшими объемами производства и поэтому более высокими издержками на единицу продукции;

– собственность на ресурсы, позволяющая не допускать конкурентов к источникам сырья;

– патенты на продукт (технологический процесс), закрывающие вход в отрасль конкурентам и лицензии, дающие исключительные права производства (торговли);

– технические преимущества по результатам научно-исследовательской работы;

– неэкономические методы конкуренции, в т. ч. антиреклама товаров конкурентов, изоляция конкурентов от выгодных поставщиков сырья и кредитных ресурсов от банков, расправа с конкурентами с помощью правоохранительных органов, коррумпированного госаппарата и рейдерства.

Монополия получает так называемые монопольные прибыли за счет эксплуатации потребителя посредством повышения цен и ограничения предложения. При монополии цены стремятся к уровню цен, которые выдержит потребитель. Кривая спроса монополии имеет отрицательный наклон, т. е. рост продаж возможен только при снижении цен. Монополия выбирает объем продаж, приносящий максимальную прибыль. Этот объем достигается при равенстве предельного дохода предельным издержкам.

Характер несовершенной конкуренции, определяющий условия протекания рыночного процесса, формирует три типа рыночных структур*:* чистая монополия, олигополия, монополистическая конкуренция.

Чистая монополия – рыночная ситуация, характеризующаяся четырьмя основными чертами:

– есть только один продавец, это отрасль, состоящая из одной фирмы;

– у товара нет близких заменителей, от уникален для потребителя;

– продавец диктует цену, т. к. контролирует все предложение;

– вступление в отрасль заблокировано.

Формирование монопольного рынка характерно для инфраструктурных отраслей (транспорт, связь, энергетика).

Олигополия – господство на рынке нескольких фирм, которые производят одинаковые или подобные товары. Этот тип рыночной структуры имеет следующие характерные признаки:

– незначительное количество фирм в отрасли в силу применения дорогостоящих технологий, экономией издержек и высокими барьерами на входе;

– стандартизированность или дифференцированность продукции;

– тяга к слиянию с целью увеличения рыночной доли;

– всеобщая зависимость, вытекающая из невозможности единолично влиять на цены продукции без расчета вероятных ответных действий конкурентов.

Рынок олигополии характерен для отраслей химической промышленности, машиностроительной и металлообрабатывающей промышленности.

Монополистическая конкуренция – рыночная ситуация, когда многочисленные продавцы реализуют похожие товары и стремятся придать им реальные уникальные качества (дифференциация товара). Имеет ряд характерных черт:

– отдельная фирма имеет ограниченный контроль над ценой по причине владения относительно небольшой долей всего рынка;

– дифференциация продукции по качеству, по упаковке, по размещению, набору услуг и т. д.;

– широкое сочетание методов ценовой и неценовой конкуренции;

– свободное вступление в отрасль в силу отсутствия заградительных барьеров.

Существует три вида монополий:

1) **е**стественные**,** к которым относятся хозяйственные субъекты, распоряжающиеся редкими и свободно невоспроизводимыми ресурсами; при этом ситуация в отрасли такова, что валовые издержки производства меньше, если вся продукция производится одной фирмой, нежели бы этот же объем продукции был произведен двумя или более фирмами;

2) искусственные, созданные путем сосредоточения власти над всеми хозяйственными субъектами отрасли одним собственником;

3) новаторские – существующие непродолжительное время от создания и выведения на рынок уникального товара до момента копирования технологических нововведений и появления конкурентов.

Экономические последствия монополизации могут иметь как позитивное (снижение удельных издержек за счет экономии на масштабе производства; технологический прогресс за счет высокой степени концентрации ресурсов; удовлетворение интересов общества в отраслях, где нецелесообразно стимулирование конкуренции), так и негативное влияние (рост затрат конечных потребителей, вынужденных покупать товары по завышенным ценам при искусственно заниженном предложении; снижение эффективности механизма чистой конкуренции из-за концентрации производства, подавляющей развитие предпринимательства; появление структурных диспропорций в развитии рынка).

Итак, если диктат монополии над ценой сопровождается уменьшением издержек производства, развитием технологий, насыщением рынка массовой продукцией по доступным ценам, то общество получает выигрыш. Но монополизация чаще наносит ущерб.

Потери общества от монополизации можно свести к вопросу о рыночной власти, которая позволяет повышать цены и получать монопольные сверхприбыли. Количественно силу рыночной власти оценивают с помощью коэффициента А. Лернера, показывающего, что насколько цена превышает рост издержек, настолько и велика рыночная власть.

На силу рыночной власти влияют четыре фактора:

1) способность покупателей отказаться от покупок (из-за эластичности спроса);

2) количество фирм на рынке и степень их связанности отношениями кооперации;

3) степень взаимной лояльности фирм и возможность сговора с целью превращения в монополию;

4) количество покупателей на рынке, их взаимная лояльность и возможность конкуренции между ними или сговора с целью противопоставления монополии продавца монопсонии покупателей.

Особое место в мировой экономике занимают транснациональные монополии как хозяйственные системы с огромными зарубежными активами. Построив свою производственную деятельность в нескольких странах, эти фирмы сегодня занимают доминирующее положение в международном производстве конкретных товаров.

Возникновение транснациональных и многонациональных монополий относится к началу XX в., периоду острой борьбы за захват источников сырья в других странах. Именно тогда стали создаваться зарубежные производственные филиалы.

Характерные черты современных транснациональных монополий:

− повышение их роли не только в мировом разделении и кооперировании труда, но и в экономическом разделе мира;

− наличие технического превосходства для монополизации производства определенных товаров в мировом масштабе;

− получение огромных прибылей не только за счет масштабов производственной деятельности, но и за счет использования различий в заработной плате и социальном законодательстве разных стран, уклонения от уплаты налогов, валютных спекуляций и т. д.;

− годовой оборот, превышающий сотни *млн.* долларов; наличие нескольких зарубежных филиалов со значительной долей активов головной компании; значительная доля прибыли от продаж ее товаров (услуг), реализуемых за пределами страны, в зарубежных филиалах; доступность для приобретения во всех странах, где действует международная корпорация, акций головной и дочерней фирм.

Сегодня традиционные формы международных монополий (картели, синдикаты, тресты, концерны) претерпевают изменения. При этом их развитию свойственно движение к более сложным формам.

Как на внутреннем, так и на внешних рынках монополист сокращает выпуск, чтобы поддерживать более высокую цену. Для борьбы с этими потерями государство разрабатывает антимонопольное законодательство.

6.3. Антимонопольное регулирование

Борьба с монополией не означает борьбу с крупными производителями. Задача государства – борьба с потерями от монополизации, которые несет общество от преднамеренного сокращения объемов производства продукции и роста цен на нее. Для этого государство разрабатывает соответствующее законодательство и осуществляет антимонопольную политику. Такая борьба на практике означает государственное регулирование деятельности монополий с целью минимизации общественных издержек монопольной власти.

Антимонопольная политика государства – это система мер, направленных на защиту конкуренции и ее усиление путем ограничения монопольной власти фирм. Антимонопольное (антитрестовское) законодательство и мировая практика его применения свидетельствуют о наличии двух направлений в процессе регулирования рыночного обмена:

1) установление правил делового поведения фирм и пресечение (вплоть до ликвидации фирмы) попыток бизнеса выйти за рамки этих правил;

2) формирование и защита конкурентной среды каждого государства в конкретно-исторические моменты времени.

Эти правила позволили сформулировать два принципа для антитрестовского законодательства:

– считать противозаконными любые действия бизнеса, приводящие к разделу рынков, фиксации цен и установлению объемов продаж;

– признавать незаконными действия бизнеса, если они в перспективе могут нанести вред общественным интересам.

Руководство законодателя названными правилами и принципами направлено на защиту и поддержание мелкого и среднего предпринимательства через приближение национальных рынков к модели совершенной конкуренции.

Мировой практикой выработаны и апробированы основные направления антимонопольной политики государства:

1) прямое государственное регулирование цен посредством установления максимально допустимых цен на продукцию монополиста;

2) налогообложение путем установления трех типов налогов, влияющих на рентабельность деятельности фирмы-монополиста: потоварного (ставка налога устанавливается в расчете на единицу продукции, поэтому общая величина зависит от объема выпуска); поушального (его величина не зависит от объема выпуска, а взимается в целом); налога на прибыль (базой для начисления и уплаты является прибыль);

3) регулирование монополий, предусматривающее использование нескольких инструментов: ценовое регулирование через изменение ставок; дерегулирование отраслей (или их подотраслей), где потенциально возможна конкуренция (цены на услуги телефонной связи, кабельного телевидения, передачи электроэнергии), включающее: введение регламентации, ограничивающей активность производителя в определенных секторах; деление компании на части; вывод компании из того сектора, где ее доля на рынке стала определять положение компании как доминирующее; запрет на увеличение доли компании в капитале дочерних фирм сверх установленного регулятором порога; антитрестовская политика, препятствующая сговору с целью создания коллективных монополий.

Все перечисленные инструменты могу включаться в национальное антимонопольное законодательство, которое, в конечном итоге, представляет собой свод правовых актов, принимаемых для поддержания полноценной конкурентной среды, ограничения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции. Целью названных усилий является обеспечение экономического роста экономики страны.

Задания для самостоятельной работы

1. Уяснить содержательные аспекты темы в соответствии с вопросами:
– рыночные структуры и конкуренция;
– экономический выбор фирмы в условиях совершенной конкуренции;
– ценовая политика фирм в условиях рынка чистой монополии;
– оптимизация выпуска в условиях рынков монополистической конкуренции и олигополии.

2. Определить следующие понятия: «рынок чистой конкуренции», «рынок монополистической конкуренции», «рынок олигополии», «рынок чистой монополии», «монопсония».

3. Изучить закономерности формирования рынков совершенной и несовершенной конкуренции и их отраслевую специфику, выявить различия рынков совершенной и несовершенной конкуренции.

Тесты для контроля знаний

1. Если производство в отрасли распределено между несколькими фирмами, контролирующими рынок, то такая структура рынка называется:
а) совершенной конкуренцией;
б) монополистической конкуренцией;
в) олигополией;
г) монопсонией.

2. Распространение сведений, ложных или порочащих товары конкурента, это элемент:
а) свободной (совершенной) конкуренции;
б) несовершенной конкуренции;
в) недобросовестной конкуренции;
г) неценовой конкуренции.

3. Конкуренция – это:
а) борьба производителей за получение наивысшей прибыли;
б) борьба потребителей за право покупать товары по более низким ценам;
в) экономическая состязательность за достижение наилучших результатов на каком-либо поприще;
г) движущая сила рынка;
д) система норм и правил, определяющих поведение функционирующих экономических субъектов.

4. Конкуренция развивается
а) только среди продавцов;
б) между продавцом и покупателем;
в) только среди покупателей;
г) как среди продавцов, так и среди покупателей.

5. Розничный рынок молока с множеством различных цен *является* примером:
а) монополии;
б) монополистической конкуренции;
в) совершенной конкуренции;
г) олигополии.

Глава 7. ДОХОДЫ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ И ИХ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ

Доходы в рыночной экономике и их правильное распределение – важная часть экономической безопасности. Признание дифференциации доходов как угрозы качеству жизни граждан, а соответственно, и национальной безопасности России, содержится в Стратегии национальной безопасности, утвержденной указом Президента Российской Федерации № 683 от 31 декабря 2015 года.

Проблема неравенства людей по уровню дохода исторически одна из важнейших в экономической теории. Многие известные экономисты сходились в своем мнении в одном: необходима политика перераспределения доходов, которой нужно заниматься государству. Государственная политика представляет собой перераспределение доходов через государственный бюджет путем налогообложения различных групп получателей доходов и социальных выплат.

7.1. Понятие и классификация доходов в рыночной экономике

В экономической теории различают два вида дохода: во-первых, доход как понятие частнохозяйственное, т. е. на микроуровне, есть сумма денежных поступлений в руки какого-либо лица в соответствии с собственностью на фактор производства; во-вторых, доход как понятие народнохозяйственное (национальный доход), т. е. на макроуровне.

В рамках микроэкономического анализа речь идет о частнохозяйственных доходах. Основанием для распределения этих доходов является собственность на факторы производства. Главная цель анализа состоит в том, чтобы выяснить, как устанавливаются цены на факторы производства (труд, капитал, землю), и, соответственно, образуются доходы в форме заработной платы, процента и земельной ренты, т. е., факторные доходы. Факторным доходом является и прибыль, отличающаяся особенностью своего формирования в силу специфики фактора производства – предпринимательства.

Экономическим механизмом распределения в рыночной экономике является цена ресурса, или фактора производства, которая определяет размер дохода потребителя. Цены на рынке, в свою очередь, определяют структуру расходов потребителей, их способность купить тот или иной товар и таким образом повлиять на размер дохода других людей.

Цены на факторы производства в условиях совершенной конкуренции определяются соотношением спроса и предложения. Однако необходимо отметить два важных момента, влияющих на спрос и, соответственно, цену ресурсов. Во-первых, спрос на факторы производства и уровень их цен являются производными от потребительского спроса, поскольку труд, капитал, земля необходимы для того, чтобы произвести людям необходимые предметы потребления. Следовательно, спрос на тот или иной фактор производства зависит от спроса на товары, производимые с помощью этого фактора.

Во-вторых, рынки факторов производства являются особым видом рынков в системе рыночной экономики. В отличие от рынков готовых товаров и

услуг, где фирмы являются продавцами, они являются потребителями специфических товаров и услуг – покупателями рабочей силы, природных ресурсов, земли, капитала в его различных формах – денежного, производительного, ссудного или фиктивного капитала (капитала, представленного в форме ценных бумаг). Условия, которые формируют спрос, предложение, равновесную цену на рынках факторов производства, во многом зависят от вида конкуренции, доминирующей на том или ином рынке. Мы будем рассматривать прежде всего конкурентный рынок факторов производства.

В рыночной экономике предмет конечного потребления людей – это товар, цена которого определяется затратами труда на его производство, выраженными в рабочем времени, мастерстве и таланте работника. При обмене готового товара на деньги, труд или другие продукты, помимо оплаты цены материалов и заработной платы работников, должна быть учтена ещё некоторая сумма для прибыли предпринимателя, рискующего своим капиталом в этом деле. Прибыль на капитал не похожа на заработную плату и устанавливается совсем на иных началах. Она определяется стоимостью употребленного в дело капитала и бывает больше или меньше в зависимости от размеров этого капитала. С тех пор как земля превратилась в частную собственность, землевладельцы также пожинают свою долю и получают ренту даже за естественные плоды земли и ископаемые ресурсы. Эта часть платежей земельному собственнику составляет земельную ренту, которая также включается в цену готового продукта, произведенного с помощью использования земли.

Таким образом, цена каждого товара конечного потребления прежде всего сводится к трем составным частям затрат: труда, капитала и земли. Если какой-то товар конечного потребления нуждается в более глубокой обработке, то большей становится та часть цены, которая приходится на заработную плату и промышленную прибыль, сравнительно с той частью, которая приходится на земельную ренту. Обрабатывающая промышленность увеличивает последовательный ряд прибылей, и каждая последующая из них становится большей предыдущей, соответствуя размерам привлекаемого капитала.

Из рассмотренного можно сделать вывод, что ценообразование на факторы производства следует связывать с доходами собственников, владеющих этими факторами. Любой человек получает свой доход от одного из перечисленных, принадлежащих ему факторов производства: труда, капитала, земли.

Доход, получаемый от труда, называется заработной платой. Доход, получаемый с капитала лицом, лично употребляющим его в дело, называется прибылью. Доход, получаемый с капитала лицом, не употребляющим его в дело, а ссужающим его другим лицам для производительного применения, называется процентом, или денежным ростом. Он представляет собой вознаграждение, уплачиваемое заемщиком заимодавцу за ту прибыль, которую он имеет возможность извлечь с помощью капитала. Прибыль принадлежит заемщику, но часть её выплачивается заимодавцу за предоставленный в ссуду капитал. Доход в форме ссудного процента является производным доходом, выплачиваемым из прибыли, полученной от применения взятых в ссуду денег. Доход, получаемый целиком с земли и присваиваемый землевладельцем, называется рен-

той. Доходы, получаемые от использования факторов производства, называются первичными.

Доходы, основывающиеся на перераспределении собранных государством налогов, в конечном итоге за счет все тех же первичных факторов производства, называются вторичными. Они – результат перераспределения заработной платы, прибыли и ренты через государственный бюджет, поступают служащим в форме окладов; престарелым – в форме пенсий; получателям – в форме различных рентных выплат, социальных выплат и пособий и т. д. Отдельное место занимают в рыночной экономике доходы от личных подсобных хозяйств. Поэтому в реальной современной рыночной экономике России основными источниками личных доходов являются:

1) трудовая деятельность персонала, работающего по найму, и лиц свободных профессий;

2) предпринимательская деятельность;

3) собственность;

4) средства государства и предприятий, распределенные в соответствии с принадлежностью к определенной социальной группе и категории персонала;

5) личные подсобные хозяйства (ЛПХ).

Первому из указанных источников соответствует доход в виде заработной платы и гонорара; второму – предпринимательская прибыль; третьему – дивиденды и проценты на капитал; четвертому – трансфертные платежи (пенсии, пособия, стипендии и т. д.), а также услуги предприятия своим работникам в виде медицинского обслуживания, повышения квалификации и т. д., пятому – продукты, возможности для отдыха, денежные средства от ЛПХ. Кроме указанных, в некоторых странах, в т. ч. в России, значительны доходы от нелегальной деятельности.

Структура личного дохода во многом объективно обусловлена системой государственного устройства, экономической ситуацией, формами собственности, традициями. Одним из отличий России от развитых стран является относительно высокая доля продукции ЛПХ в совокупном доходе населения. В целом по России она составляет около 13 %. Чем беднее регион, тем, как правило, выше доля доходов от ЛПХ. Так, в Москве и Санкт-Петербурге такие доходы составляют около 1 %, а в Псковской области – свыше 36 %.

От структуры дохода существенно зависят:

– мотивы и результаты деятельности людей, что непосредственно связано с экономикой предприятия, региона и страны;

– взаимоотношения между людьми и их группами в производственных коллективах, регионах и стране в целом;

– качество жизни людей, характеризующее степень удовлетворения их материальных, интеллектуальных и духовных потребностей.

Таким образом, структура личных доходов существенно и многообразно влияет на условия жизни людей, деятельность предприятий и других социально-экономических систем. Взаимосвязь доходов различных групп общества и цен на рынках факторов производства прослеживается через движение цен на потребительские товары. Так, цена любого товара включает те или иные со-

ставные части первичных факторов производства, к этим составным частям должна сводиться цена всего годового продукта общества. Стоимость его должна распределяться также в соответствующих формах первичных и вторичных доходов, получаемых путем перераспределения через налоговую систему. Если доходы общества растут, то спрос на факторы производства и их цена также будут повышаться. И наоборот, снижение этих доходов вызовет снижение цен на рынках факторов.

В экономической теории различают два вида дохода: во-первых, доход как понятие частнохозяйственное, т. е. на микроуровне. Сюда относятся доходы от работы по найму (трудовой доход), от предпринимательской деятельности, от собственности; во-вторых, доход как понятие народнохозяйственное (национальный доход), т. е. макроуровне. Понятие доход можно определить следующим образом:

Доход – это денежные средства, полученные в результате хозяйственной деятельности за определенный промежуток времени.

В экономической теории проблема распределения и образования факторных доходов всегда вызывала огромный интерес. То, что для владельцев факторов производства является доходом, то для покупателей этих факторов – издержками. Так, для владельцев рабочей силы заработная плата является доходом (платой за труд), а для предприятия – это издержки производства.

Неравенство доходов критиковалось и осуждалось во все времена. В начале XX в. во всех странах получила развитие политика перераспределенья доходов, направленная на более справедливое распределение национального дохода. Сегодня можно выделить три наиболее влиятельных направления экономической мысли, обосновывающих необходимость достижения большего равенства в обществе:

– во-первых, социалистическое учение, которое выступает против частной собственности, «незаработанных» доходов и права наследования;

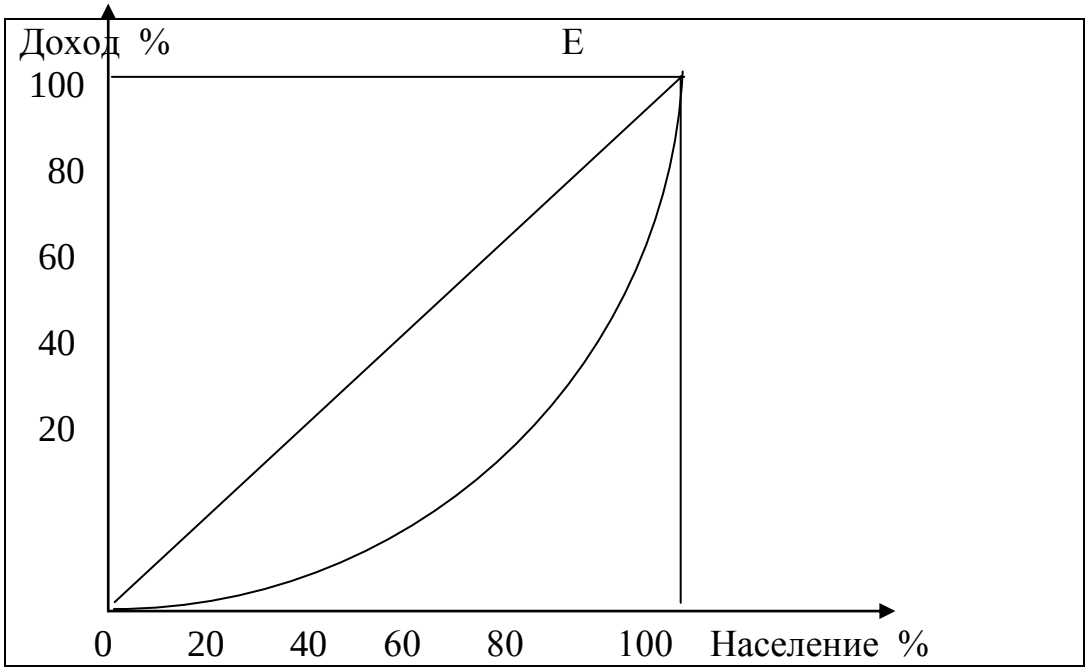
– во-вторых, индивидуалистические доктрины, утверждающие достоинство личности и связанные с ним право всех людей на социальный минимум;

– в-третьих, кейнсианская концепция, доказывающая, что неравенство ослабляет спрос на потребительские товары, что сдерживает экономический рост.

Государственная статистика России наиболее достоверно фиксирует информацию о трех основных источниках личных доходов: 1) заработной плате; 2) социальных трансфертах; 3) доходах от предпринимательской деятельности и от собственности. С начала 90-х гг. прошлого столетия основная тенденция динамики личных доходов определялась снижением доли заработной платы и ростом предпринимательских доходов. В развитых странах это соотношение составляет примерно 80% к 20%, в нашей стране это соотношение составляло примерно 40% к 45% (15% – социальные трансферты), что снижает стимулы к честной трудовой деятельности.

Существенно усилилось различие между богатыми и бедными. Об усилении экономической дифференциации населения в России 90-х гг. свидетельствует резкое различие в образе жизни богатых и бедных слоев общества, раз-

личие в доходах 10 % бедных и 10 % богатых слоев населения. В теории проблему неравенства распределения доходов иллюстрирует кривая Лоренца:



По горизонтали отложены процентные группы населения, а по вертикали – проценты дохода, получаемые этими группами. Если бы в распределении доходов существовало бы абсолютное равенство, то 20 % населения получали бы 20 % от совокупного дохода, 40 % населения – 40 % дохода и т. д. Прямая линия отражает абсолютное равенство в распределении доходов. В реальной действительности распределение доходов в обществе показано кривой линией, чем больше неравенство в обществе, тем больше её отклонение от прямой. Если площадь заштриховать, то можно получить следующее отношение, которое в теоретической экономике получило название коэффициента Джини. Сокращение неравенства становится более ощутимым по мере развития политики прогрессивного налогообложения и перераспределения доходов. Перераспределение доходов осуществляется во многом государством с помощью фискальной и социальной политики.

По данным журнала Forbes, суммарное состояние четырнадцати самых богатых граждан России составляет целых 26% ВВП страны, суммарный капитал тридцати девяти самых богатых американцев не превышает 4,5% от ВВП США.

Существенная дифференциация в доходах наблюдается и в различных регионах страны. По величине среднедушевого денежного дохода в числе лидером являются: г. Москва; Ямало-Ненецкий авт. округ; Ханты-Мансийский авт. округ; Тюменская обл.; Республика Саха (Якутия); Камчатсая, Мурманская, Магаданская области. Острой остается проблема использования ренты от добычи природных ресурсов не в интересах узкого круга олигархов, а всего населения страны. Продолжает сохраняться резкая дифференциация доходов по сферам деятельности. Кроме того, в последнее время все больше

обсуждается вопрос, что по уровню заработной платы отставание России от развитых стран больше, чем по уровню производительности. Средний почасовой доход промышленных рабочих (в долл. США) составляет: Германия 30,33; Швейцария 27,98; Швеция 23,01; Италия 17,40; Греция 8,61; Польша 2,09; Россия 1,13.

Высокой среди населения страны остается доля нелегальных доходов по оценкам специалистов она составляет до 50% общих доходов. В деятельности по легализации получаемых доходов важная роль принадлежит налоговым и правоохранительным органам. Особую опасность для общества имеют доходы от наркоторговли, продажи оружия, притоносодержания, покушений на собственность. В борьбе с ними ведущая роль принадлежит сотрудникам МВД. Эффективная деятельность в этом направлении должна обеспечить социальную стабильность общества, трудовую мотивацию населения и общественное благополучие.

7.2. Особенности спроса и предложения на рынках факторов производства

В отличие от спроса на обычные потребительские товары индивидуального назначения, т. е. продукты конечного потребления, спрос на факторы производства имеет свою специфику. Особенностью спроса является то, что он имеет производный характер по сравнению со спросом на конечные потребительские блага. Производный характер спроса на факторы производства объясняется тем, что потребность в них возникает лишь в том случае, если с них помощью могут быть произведены пользующиеся спросом конечные потребительские блага. Спрос на факторы производства предъявляют лишь предприниматели. Рынки факторов производства сообщают им информацию о ценах, технико-экономических характеристиках товаров, уровне издержек производства, объёмах предложения и т. д.

Используемые в производственном процессе факторы могут быть взаимодополняемыми и взаимозаменяемыми: живой труд может быть частично заменен техникой, и наоборот, природные сырьевые материалы могут быть заменены искусственными и т. д. Однако все они взаимодополняемы лишь в едином производственном процессе, по отдельности каждый из них бесполезен. Но при прочих равных условиях изменение цен на один из факторов вызывает изменение привлекаемого количества не только этого, но и сопряженных с ним факторов производства. Например, более высокая заработная плата и относительно низкие цены на технику способны вызвать снижение спроса на труд и повышение его на машины.

Таким образом, спрос на факторы производства – это взаимозависимый процесс, где объем каждого привлекаемого в производство ресурса зависит от уровня цен не только на каждый их них, но и на все остальные, сопряженные с ними ресурсы и факторы. Рынок дает информацию о движении цен на каждый из них. Цена – одно из важнейших условий изменения эластичности по каждому фактору производства. Спрос более эластичен на те факторы, которые при прочих равных условиях имеют более низкую цену. Это позволяет осуществ-

лять взаимозамещение, вытеснить дорогостоящие факторы производства, снижать издержки производства. Высокие рыночные цены вызывают снижение спроса и переключение его на альтернативные факторы производства, имеющие относительно низкие цены.

Предложение факторов производства – это то их количество, которое может быть представлено на рынках по существующим на данный момент ценам. На рынках факторов производства спрос порождает предложение так же, как и на рынках обычных потребительских благ. Однако рынки факторов производства имеют существенные особенности. Здесь предложение во многом зависит от специфики каждого конкретного фактора производства как экономического блага для осуществления производственной деятельности с целью получения дохода. В целом же особенности предложения обусловлены редкостью, ограниченностью экономических ресурсов, и прежде всего таких, как земля, труд, природные ископаемые и продукты их переработки.

Люди неустанно и заинтересованно отслеживают показатели количества пригодных к использованию земель и цены этого использования; количества трудовых ресурсов, уровня их занятости и оплаты труда; количества добываемого сырья и цен в этой области. На основании этих и сопряженных с ними показателей выявляется динамика, составляются прогнозы, меняется структура производства, а иногда и экономика в целом.

Предложение каждого конкретного фактора производства имеет различную эластичность. Первопричиной выступает закон ограниченности, редкости ресурсов. Например, предложение земли чаще всего неэластично, потому что в каждый данный момент её размеры фиксированы, заменяющего землю ресурса не существует, она представляет собой уникальное, невоспроизводимое экономическое благо. Практически невозобновляемы во времени и ископаемые ресурсы сырья, но они взаимозаполняемы искусственными видами сырья. Количество трудовых ресурсов также в каждый момент фиксированно и изменяется достаточно медленно. Но эластичность предложения труда рабочей силы может зависеть от конкретной экономической ситуации, реализации возможностей полной занятости при данных доходах и уровне заработной платы.

Деятельность фирм в условиях рыночного ценообразования на факторы производства строится на экономических расчетах предельной эффективности затрат и выпуска продукции. Критерием здесь выступает предельная доходность ресурсов. Она измеряется показателями изменения доходов фирмы от продажи выпускаемой продукции, произведенной с помощью использования дополнительной единицы каждого ресурса.

Каждая фирма осуществляет экономические расчеты объема выпуска продукции и количества, необходимых для этого ресурсных затрат. В наиболее общем виде – это расчет фирмой собственной производственной функции. Производственную функцию любой фирмы можно представить в виде:

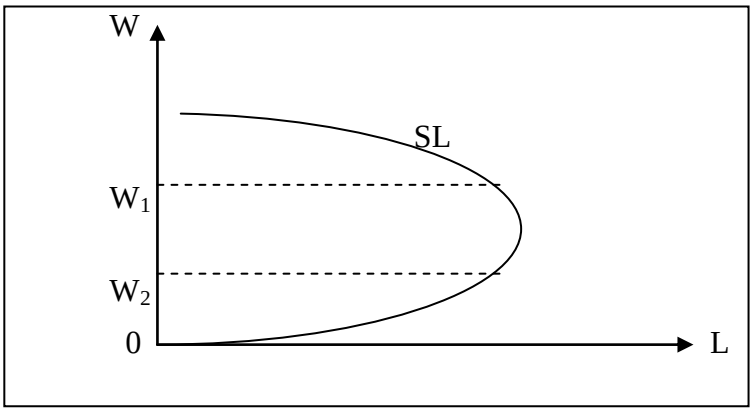
$$Q = f\ (L, K)$$

где Q – объем выпуска продукции; L – количество используемого труда; K – объем капитала (технических средств) фирмы. Она характеризует максимум выпуска продукции, который может быть произведен при данном объеме факторов производства. Современная экономика – это миллионы производственных функций. Для каждой фирмы вычисление своей производственной функции означает нахождение наиболее оптимального соотношения факторов производства для определения объема выпуска продукции.

Рынок труда. Труд представляет собой услугу, поставляемую работником. Альтернативными издержками услуг труда, предлагаемых на рынке, является стоимость свободного времени, досуга. Находясь в равновесии, работник имеет Н часов досуга, 24 – Н часов работы, доход его составит $I = W \cdot (24 - H)$,где H – свободное время за день (в часах), I – доход, W – почасовая зарплата. Число часов работы зависит от размера зарплаты и предпочтений дохода или досуга.

Увеличение ставок зарплаты побуждает работника работать больше, т. е. предложение труда возрастает. Изменение ставки зарплаты повлечет за собой изменение оптимального соотношения дохода и досуга. Наклон кривой предложения труда отражает взаимодействие эффектов дохода и замены.

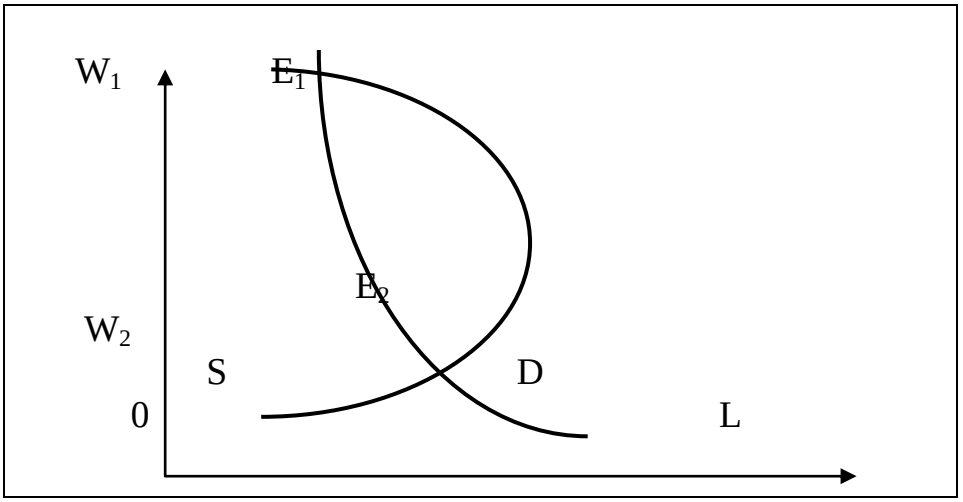
Кривая предложения труда



Эффект замены заключается в том, что по мере повышения почасовой ставки зарплаты работа становится более привлекательной, чем свободное время, и человек заменяет досуг работой, а при снижении зарплаты человек заменяет работу досугом, и предложение труда снижается. Эффект дохода при росте зарплаты заставляет работника потреблять больше нормальных благ, в том числе и досуга, а значит, работник меньше работает. Он получает тот же доход за меньшее число часов работы. Эффект дохода входит в противоречие с эффектом замены. Более сильный из них определяет наклон линии предложения труда. Эффект дохода при росте зарплаты снижает стимулы к труду.

Эффект замещения усиливает стимулы к труду. Когда зарплата ниже W_1, ее рост ведет к увеличению предложения труда, поскольку эффект замещения больше эффекта дохода, и кривая предложения имеет положительный наклон.

Два положения на рынке труда



Для уровня зарплаты между W_1 и W_2 эффект замещения компенсируется эффектом дохода. Когда же зарплата выше W_2, желание отдыхать при высоком доходе перевешивает желание работать, и кривая предложения получает отрицательный наклон. Это важное экономическое явление объясняет необычную ситуацию на рынке труда, когда линия спроса и предложения имеет две общие точки.

Пересечение кривых рыночного спроса и предложения определяет равновесную зарплату и уровень занятости для конкретных видов занятости и отраслей производства. Законодательное установление более высокой ставки зарплаты (W_1) приводит к превышению предложения труда над его спросом, в результате образуются свободные рабочие руки, т. е. безработица. Снижение зарплаты (W_2) ведет к уменьшению предложения по сравнению с возросшим спросом на труд, в результате образуются свободные рабочие места. Обе ситуации: безработица и свободные рабочие места – в конкретных условиях не устойчивы, и полная занятость, в конце концов, восстанавливается, т. е. восстанавливается равновесие на рынке труда и равновесная зарплата (W_1).

В идеальной модели рынка совершенной конкуренции ресурсы обладают *неограниченной мобильностью,* т. е. нет препятствий для их свободного перемещения из производства в производство. Различие в зарплате означает, что равновесные уровни на разных рынках не совпадают. Разница в ценах служит сигналом для владельцев ресурсов о необходимости их перераспределения. Рабочая сила будет покидать рынки с низкой зарплатой и перемещаться на рынки с более высокой оплатой труда до тех пор, пока ставки зарплаты на разных рынках не выровняются. На конкурентном рынке труда зарплата, выплаченная за труд равной квалификации при одинаковых условиях труда, будет одинакова во всех местах и при любом направлении использования этого труда.

В реальной жизни мобильность ограниченна. Чем она выше, тем меньше дифференциация оплаты труда. Барьеры мобильности рабочей силы существуют в виде: 1) стоимости приобретения квалификации, 2) отсутствия информации о наличии работы, 3) дискриминации по национальному или иному признаку, 4) нежелания работать в ночное время, в опасных условиях или покидать

привычную среду. Наличие барьеров ведет к долгосрочному сохранению различий в зарплате.

На монопольном рынке труда соблюдается неравенство. Монополист приобретает меньше услуг ресурса, чем не монополист, что означает, что работники монополии получают зарплату меньшую, что позволяет монополисту получать больше прибыли, чем конкурентной фирме.

Если работники с одинаковой производительностью труда получают разную зарплату, то на рынках труда имеет место дискриминация, которая препятствует свободному доступу на рынок труда всех желающих или даже невозможности продажи труда. Контроль над предложением труда часто используют профсоюзы, чтобы увеличить зарплату своим членам, что приводит к устойчивому излишку работников.

Общее предложение труда в экономике в долгосрочном периоде зависит от численности населения и готовности работников продавать свой труд. Численность населения зависит от уровней рождаемости, смертности, миграции, а также от доступности для человека нетрудовых доходов (не в виде зарплаты). Предложение труда в целом повышается.

Рост производительности труда работников связан с ростом уровня образования, опыта, технической оснащенности – все это сдвигает на графике кривую спроса на труд вправо, что компенсирует увеличение предложения труда. В результате растет и равновесная ставка оплаты труда.

Заработная плата есть цена труда. Современная экономическая теория рассматривает её в широком смысле как оплату труда различных работников разных профессий материального производства, специалистов высокой квалификации, работников сферы услуг. В этом случае в неё включают гонорары, премии и другие вознаграждения за труд. В узком смысле слова – это ставка или цена, выплачиваемая за использование единицы труда в течение определенного времени. Такое различие позволяет выделить общие заработки и собственно заработную плату.

В марксистской теории заработная плата есть превращенная форма стоимости товара – рабочая сила, или цена рабочей силы. К. Маркс считал, что труд не имеет стоимости и что предприниматель оплачивает не весь труд рабочего, а только необходимый труд, который равен совокупной стоимости благ (материальных и духовных, необходимых для существования работника и членов его семьи).

Следует различать номинальную и реальную зарплату. Номинальная зарплата – это сумма денег, которую получает работник наемного труда за свой труд в течение дня, недели, месяца. Реальная зарплата – это та масса благ и услуг, которые можно приобрести за номинальную зарплату. Она зависит: а) от номинальной зарплаты и б) уровня цен на предметы потребления и услуги.

Дифференциация зарплаты определяется различиями: в качестве труда, квалификации, профессиональной подготовке, условиях труда, редкости индивидуальных способностей. Рынок имеет возможность обеспечивать равновесие различных видов зарплаты, при котором спрос на каждую категорию труда точно соответствует ее конкурентному предложению. Только тогда достигается

общее равновесие, которое приводит к тому, что тенденция к увеличению или уменьшению различий в оплате перестает действовать.

Повременная и сдельная зарплаты – это основные формы оплаты труда, которые используют фирмы. При повременной оплачивается отработанное время, при сдельной – количество произведенных товаров и услуг. Более широко распространена повременная заработная плата. Она используется там, где акцент делается не на количестве, а на качестве труда. Рационально ее применение и там, где существует принудительный ритм работы. Наконец, во всех случаях, когда невозможно точно учесть выработку, ее применение неизбежно.

Государство регулирует зарплату различными методами. Прежде всего, государство устанавливает минимальный размер зарплаты. Минимальная зарплата служит ориентиром для установления уровней доходов всех категорий занятых. Меняя её уровень, можно влиять на величину зарплаты во всем народном хозяйстве. Другой формой регулирования является политика доходов**,** т. е. регулирование цен, прибылей и зарплаты. Например, заморозив уровень заработной платы, правительство одновременно запрещает фирмам повышение цен на их продукцию, тем самым ограничивая рост прибылей. Возможен вариант, при котором государство поддерживает определенное соотношение между ростом цен и зарплаты в народном хозяйстве**.**

Наконец, регулирование зарплаты предполагает поддержание определенной пропорции между зарплатой и доплатами, которые делаются в целях стимулирования эффективности труда.

Таким образом, *заработная плата* – это доход от продажи услуг исполнительского труда. Доход от предпринимательской деятельности выступает в виде прибыли, которая включает в себя: плату за услуги, плату за новаторство (талант управления фирмой), плату за риск (неопределенность результатов, дар предвидения), монопольную прибыль. Предпринимателя интересует экономическая прибыль, т. е. разница между полной выручкой и полными затратами. Прибыль не является, как зарплата, равновесной ценой и не имеет длительного характера, однако играет огромную стимулирующую роль в эффективном использовании ресурсов, технических нововведений, в освоении новых производств, а в конечном итоге – в экономическом росте.

*Рынок капитала***.** Капитал – это ресурс длительного пользования, создаваемый с целью производства большего количества товаров и услуг.

Физический капитал включает в себя машины, здания и сооружения, средства передвижения, инструменты и запасы (фонды) сырья и полуфабрикатов. Человеческий капитал состоит из навыков, сформированных в ходе практической деятельности.

Капитал определяют как ценность, приносящую поток доходов. Если в отношении труда текущие затраты на покупку его услуги сравниваются с текущими доходами от его использования, то в отношении капитала дело обстоит иначе. Единовременные затраты на его покупку необходимо сравнивать с доходами от его использования за ряд лет, т. е. с будущим потоком доходов, т. е. в рассмотрение включается фактор времени. Фирма, создающая новый капитал, сравнивает издержки, связанные с отказом от части доходов в настоящем, с бу-

дущими доходами от использования капитала. Величина капитала в данный момент времени представляется в виде фондов, которые фиксированы по имеющемуся количеству оборудования и его цене. Капитал как фактор производства создается самой экономической системой.

Спрос на капитал – это спрос не просто на деньги, а на инвестиционные средства. Цена, уплачиваемая за средства, использованные для финансирования нового капитала, называется ссудным процентом. Рыночная ставка ссудного процента (i) – это цена, уплачиваемая собственнику капитала за использование единицы заемных средств в течение определенного времени (например, за год). Равновесная ставка ссудного процента устанавливается при равенстве спроса и предложения заемных средств на рынке кредитных ресурсов. Спрос на капитал предъявляют производственные фирмы, индивидуальные потребители (для финансирования покупки товаров длительного пользования), правительство – для покрытия бюджетного дефицита.

Кредиторы, поставляющие средства заемщикам, отказываются от текущего потребления части своего текущего дохода и получают за это компенсацию в виде ссудного процента, а банки, страховые компании действуют как посредники между заемщиком и кредитором.

Инвестиции – это замещение или приращение основных фондов. Спрос на средства для финансирования новых инвестиций зависит от предельной нормы их окупаемости. При инвестировании фирма должна решить, будет ли увеличение прибылей, приносимое инвестициями, больше издержек. Она сопоставляет предельный доход от инвестиций с предельными издержками производства. Предельная норма окупаемости инвестиций (r) определяется как отношение предельного дохода от инвестиций к предельным издержкам производства (в процентах).

Альтернативными издержками инвестирования денег является рыночный процент с капитала i, взятый по сумме средств, необходимых для приобретения нового капитала. Разница между предельной окупаемостью инвестиций r и ставкой ссудного процента i называется предельной чистой окупаемостью инвестиций, т. е. $(r–i)$. До тех пор, пока $r \geq i$, фирма будет получать дополнительную прибыль. При $r = i$ прибыль максимальна. Чем выше рыночная ставка ссудного процента, тем меньше спрос на заемные средства.

Изменения в ставке ссудного процента влияют на цену, по которой продаются и покупаются основные фонды. Цена основных фондов на конкурентном рынке определяется: настоящей и будущей способностью приносить доход; сроком их службы; рыночной стоимостью ссудного процента. Если рыночная цена основных фондов меньше текущей стоимости будущих доходов, от их покупки можно получить прибыль. Это увеличивает спрос на основные фонды и их цену до величины, равной текущей стоимости.

Цена всех основных фондов зависит от рыночной ставки ссудного процента. Чем выше ставка, тем ниже цена. На ставку ссудного процента в свою очередь влияют: риск, инфляция, налоги.

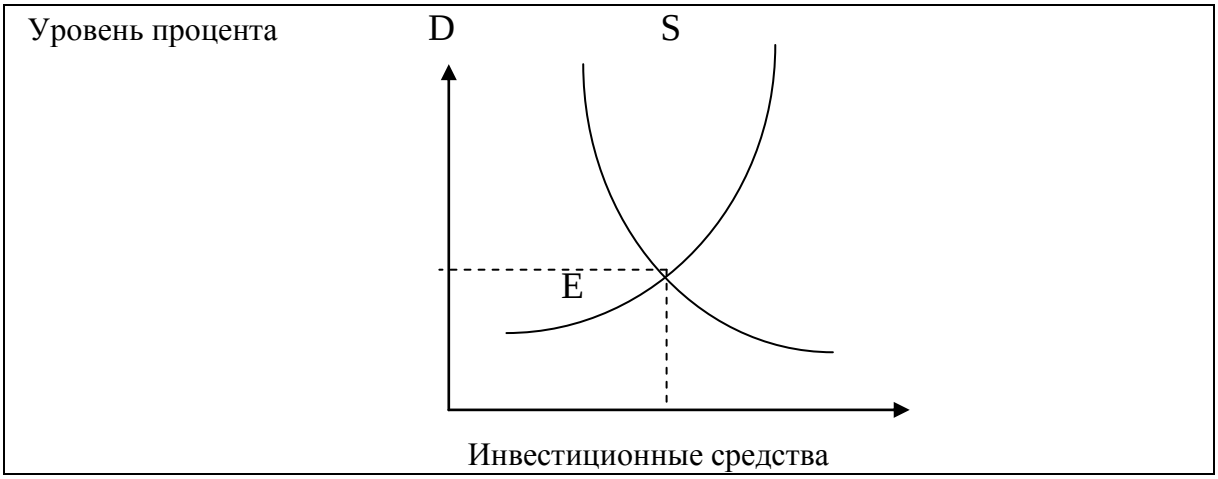
Ссудный процент – это факторный доход, который получает собственник капитала. Процент выступает как цена равновесия на рынке капитала – фактора

производства. Для субъекта спроса на капитал процент выступает как издержки, которые несет заемщик капитала, а для субъекта предложения капитала – как доход.

Предложение сбережений исходит от домохозяйств, которые отказываются от потребления части своего дохода, предлагая его в ссуду во имя получения будущих больших доходов. Предложение фондов зависит от временных предпочтений индивида. Временное предпочтение измеряется тем, насколько потребитель больше ценит текущее потребление по сравнению с будущим. Ставкой временного предпочтения служит дополнительное потребление в будущем, необходимое, чтобы компенсировать потребителю отказ от потребления в настоящем. Большинство людей имеют положительное временное предпочтение, т. е. чтобы они согласились отказаться от потребления сегодня, им нужно пообещать завтра сумму больше той, от потребления которой они готовы отказаться.

Альтернативными издержками будущего потребления является текущее потребление. Увеличение ставки ссудного процента относительно сокращает альтернативные издержки будущего потребления, что побуждает индивида выбирать будущее потребление вместо текущего. Это – эффект замещения, который ведет к росту сбережений. Рост реального дохода, вызванный ростом ставки процента, приводит к увеличению текущего потребления, что побуждает к уменьшению сбережений. В зависимости от силы эффектов замещения и дохода индивид сберегает средств больше или меньше.

Равновесие на рынке капитала



Рыночное предложение сбережений – это сумма объемов сбережений, предлагаемых при различных ставках процента различными лицами, фирмами, правительствами. Кривая предложения имеет положительный наклон.

Рыночная ставка ссудного процента есть ставка, которая уравнивает количество предложенных сбережений спросом на них в целях инвестиций и получения других кредитов.

Общий спрос на заемные средства в экономике зависит от промышленного спроса на инвестиционные средства, потребительского спроса на кредит, правительственных займов и т. д.

График позволяет понять ставку процента как своеобразную цену равновесия. При определении уровня ставки процента важную роль играет фактор риска. Сам риск в рыночном хозяйстве связан с неопределенностью. Вы рискуете, предоставляя ссуду малоизвестной фирме или отдельному лицу, чье финансовое положение вам мало известно. Вы рискуете, в принципе, откладывая возможность сегодняшнего распоряжения денежными ресурсами (ведь в будущем могут измениться и политический климат в стране, и налоговое законодательство и, вообще, как уже подчеркивалось, человек не вечен). Поэтому чем выше риск при предоставлении ссуды, тем выше должна быть ставка процента.

Рыночная ставка процента играет важную роль при принятии инвестиционных решений. Предприниматель всегда сравнивает ожидаемый уровень дохода на капитал (ожидаемую рентабельность) с текущей рыночной ставкой процента по ссудам. Сами по себе инвестиции нельзя считать рентабельными или нерентабельными, если не принимать во внимание ставку процента. Например, намереваясь вложить в какое-либо дело 1 *млн* долл. и получить через год доход на эти инвестиции в размере 200 тыс. долл., вы можете счесть этот проект рентабельным, ведь будут возвращены не только вложенные средства, но и получен доход, уровень которого составит 20 %.

Однако при рыночной ставке процента 25 % такой проект нельзя считать рентабельным: вы упустили возможность предоставить ссуду какому-либо хозяйственному агенту и получить 250 тыс. долл. годового дохода. Общее правило таково: инвестиции следует осуществлять, если ожидаемый уровень дохода на капитал не ниже или равен рыночной ставке процента по ссудам. Этот пример лишний раз доказывает альтернативность экономических решений в рыночном хозяйстве, необходимость постоянного сопоставления различных вариантов хозяйственных решений и выбор оптимального из них.

Сравнение уровня дохода на капитал с процентной ставкой – это один из способов обоснования эффективности инвестиционных проектов.

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

Таким образом, процент в рыночном хозяйстве выступает как цена равновесия на рынке капитала – фактора производства. Процент – это факторный доход, который получает собственник капитала. Для субъекта предложения капитала процент выступает как доход; для субъекта спроса на капитал процент выступает как издержки, которые несет заемщик капитала.

*Рынок природных ресурсов***.** Природные ресурсы – это земля, ее недра, полезные ископаемые, водные и лесные ресурсы, дикие звери, обитатели морей. Главная особенность для них – редкость, уникальность, ограниченность ресурсов, а зачастую и невосполняемость (например нефть, руда, чернозем). Экономическая рента с природных ресурсов – это цена, уплачиваемая за использование земли и

других природных ресурсов, количество запасы которых строго ограничены. Термин «рента» часто употребляется применительно к земле. Земельная рента – это экономическая форма реализации права собственности на землю, сдаваемую во временное пользование арендаторам. Рента уплачивается арендатором собственнику земли и включает: абсолютную ренту, дифференциальную ренту, арендную плату за постройки и сооружения на земле.

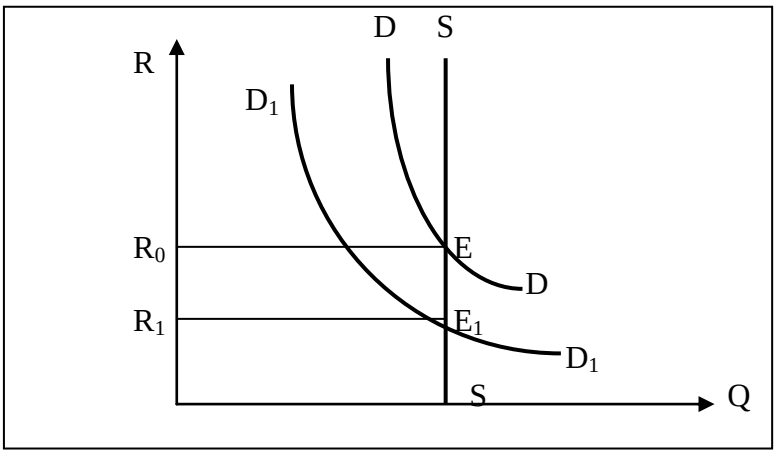
Неэластичность предложения земли вообще и в данной местности предполагает, что цены в сельском хозяйстве определяются спросом на продукцию и на землю. Неоднородность качества земельных участков, различающихся по плодородию и местоположению, означает, что производительность земли как фактора производства будет различной. Соответственно различны издержки производства и индивидуальные цены продукции: на худших участках цены выше, на лучших ниже. Рыночная цена, определяемая спросом на сельскохозяйственную продукцию, устанавливается на уровне индивидуальной цены продукции с худшего участка. В результате владелец лучшего участка земли получает дополнительный доход в виде дифференциальной ренты, имеющий устойчивый характер, поскольку земля недвижима. Плодородие земли может быть природным, естественным и экономическим, т. е. созданным в результате дополнительных инвестиций в мелиоративные работы, способные улучшить плодородие.

Итак, дифференциальная рента – это доход, полученный в результате использования ресурсов с неэластичным предложением. Получение ренты достаточно устойчиво, поскольку количество высокоплодородных земель ограниченно и не может быть расширено произвольно, поэтому привлекаются худшие земли.

На горизонтальной оси отложим количество земли *Q*, на вертикальной – земельную ренту *R*. Так как предложение земли неэластично, кривая предложения будет представлена вертикальной линией SS, кривая спроса на землю – линией *DD*, точка *E* – уровень земельной ренты, который уравнивает спрос и предложение земельных участков.

Уровень земельной ренты определяется спросом на землю, являющимся производным от спроса на сельскохозяйственную продукцию (кофе, пшеницу, мясо и пр.). С уменьшением спроса на землю его кривая перемещается из положения *DD* в D_1D_1, а цена равновесия (рента) снижается с R_0 до R_1.

Спрос и предложение на землю



Земельная рента означает платность важнейшего фактора производства – земли, что неоклассическая школа считает благоприятным, положительным с точки зрения эффективности сочетания труда и земли, рационального ее использования. Вместе с тем производительность земли как фактора производства будет различной в зависимости от её плодородия, а также местоположения (близость к рынку сбыта сельскохозяйственной продукции), что ведет к образованию дифференциальной земельной ренты. Это можно понять, если допустить ранжирование по плодородию на лучшие, средние и худшие участки земли. Сельскохозяйственных продуктов с одних только лучших и средних по качеству земель недостаточно для удовлетворения общественных потребностей в них. Поэтому предприниматели, при условии получения обычной (средней) прибыли, берут в аренду и худшие земельные участки. В результате, на рынке возникают особые условия образования цен на сельскохозяйственную продукцию: рыночная цена на эту продукцию складывается по условиям сельскохозяйственного производства на худших землях. Все фермеры продают продукцию по рыночным ценам, которые окупают её повышенные издержки (большие затраты труда и капитала) на худших землях и обеспечивают среднюю прибыль.

В силу более благоприятных производственных условий на лучших и средних по качеству участках земли издержки единицы продукции ниже, чем на худших. Если суммировать такие относительно низкие издержки единицы продукции и среднюю прибыль, то на лучших участках ее индивидуальные цены будут ниже рыночных. Поэтому фермеры, хозяйствующие на средних и лучших участках земли, получают при продаже продукции по рыночной цене дополнительную – разностную – сверхприбыль. Такая дифференциальная сверхприбыль – это разница между рыночной ценой, отражающей повышение издержки на худших землях, и индивидуальной ценой единицы продукции, складывающейся на лучших по качеству землях. Землевладелец прекрасно осведомлен о качестве принадлежащей ему земли. Поэтому при сдаче в аренду своего участка земли в договор аренды эта разностная прибыль учитывается и взимается с землепользователя в виде дифференциальной ренты.

Итак, дифференциальная рента – это доход, полученный в результате использования ресурсов (с неэластичным предложением), более высокой производительности в ситуации ранжирования этих ресурсов.

Ранжирование земельных участков может вестись не только по плодородию, но и по местоположению по отношению к рынку сбыта сельскохозяйственной продукции; в городе – по местоположению в зависимости от удаленности от центра города, метро, парков и т. п. С учетом этого и определяется цена земли как объекта купли-продажи: от величины земельной ренты и ставки ссудного процента. Владелец денег может положить их в банк и получать ссудный процент, а может купить земельный участок, т. е. купить право на получение регулярного дохода в течение неопределенного периода времени. Чем выше рента, ожидаемая с данного участка, тем выше цена земли, но чем выше норма ссудного процента, тем ниже цена земли. Цена земли рассчитывается по формуле:

$$P_L = \frac{\mathrm{R}}{\mathrm{i}} \cdot 100\ \%,$$

где P_L – цена земли, R – годовая рента, i – рыночная ставка ссудного процента. Цена земли имеет тенденцию к росту в силу двух причин: увеличивается размер ренты, норма (ставка) ссудного процента имеет склонность к уменьшению.

В завершение можно сделать следующие выводы: вмешательство государства в распределительные процессы осуществляется различными способами. Основные формы этой деятельности можно свести в следующие направления:

1. Перераспределение совокупного дохода осуществляется в зависимости от трудового вклада каждого работника с учетом размера удовлетворенных потребностей.

2. Перераспределение не связывается с трудовым вкладом, и размер выплат устанавливается от размера потребностей. К таким выплатам относятся пособия многодетным и одиноким матерям; дотации на содержание детей в детских учреждениях, школах-интернатах; оплата специализированных видов лечения и т. д.

3. «Специфические выплаты» в виде льгот, предоставляемых населению непосредственно в натуральной форме через специализированные учреждения непроизводственной сферы. Такие «дополнительные доходы» предоставляются независимо от затрат индивидуального труда тем, кто в них нуждается (бесплатная медицинская помощь, оказываемая страдающим хроническими заболеваниями; предоставление бесплатных услуг школьникам многодетных матерей и т. д.).

4. Социально-ориентированную систему распределения доходов среди населения должна обеспечить: налоговая реформа, борьба с нелегальными видами доходов правоохранительных органов, законодательное формирование системы обеспечения минимальных социальных стандартов социально-незащищенным слоям населения.

Задания для самостоятельной работы

1. Определить следующие понятия: «фактор *труд*», «заработная плата», «номинальная заработная плата», «реальная заработная плата», «повременная и сдельная заработная плата», «безработица», «виды безработицы», «фактор *капитал*», «кругооборот капитала», «оборот капитала», «основной капитал», «оборотный капитал», «амортизация», «инвестиции», «ссудный процент», «дисконтирование», «фактор *земля*», «земельная рента», «дифференциальная рента I и II вида», «абсолютная рента», «арендная плата».

2. Изучить факторы, влияющие на формирование спроса и предложения фактора «труд», сущность равновесия на рынке труда. Построить графики спроса и предложения фактора «труд».

3. Изучить особенности формирования спроса и предложения фактора «земля», причины неэластичности предложения земли, равновесия на рынке земли. Построить графическую модель равновесия на рынке земли.

4. Раскрыть сущность категории капитал, его функциональные формы, закономерности формирования спроса и предложения фактора «капитал», роль ставки ссудного процесса в регулировании инвестиций.

Тесты для контроля знаний

1. Доходы в рыночной экономике имеют:
   а) исключительно трудовой характер;
   б) исключительно нетрудовой характер;
   в) смешанный характер.
2. Укажите, какой из первичных доходов в обществе указан неверно:
   а) рента;
   б) заработная плата;
   в) пенсии и пособии.
3. Располагаемый доход – это:
   а) личный доход, минус индивидуальные налоги и неналоговые платежи;
   б) сумма, включающая заработную плату, жалование, ренту и доход в формах процента на капитал;
   в) заработная плата, жалование и доход в форме процента на капитал, минус налог на личный доход.

Глава 8. СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ (СНС) И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ

Для определения макроэкономических систем используется понятие «национальная экономика». Национальная экономика – это совокупность экономических субъектов и связей между ними, характеризующаяся хозяйственной целостностью, общностью в определенных временных и пространственных рамках. И теперь можно уточнить первое определение макроэкономики, т. е. она является наукой о функционировании национальной экономики.

Именно национальная экономика, максимально эффективно использующая все факторы производства страны, и прежде всего «человеческий капитал», поддерживающая непрерывное, устойчивое воспроизводство, может обеспечить высокие темпы экономического роста и равноправное партнёрство на мировом рынке.

Макроэкономика – раздел экономической теории, изучающий крупномасштабные проблемы, функционирование национальной экономики в целом. При этом важно уяснить особенности, лежащие в основе макроэкономического подхода (агрегированные показатели, систему взаимосвязанных рынков, совокупность экономических субъектов, включающих помимо производителей и потребителей также государство, фирмы и правительства других стран).

Целостность экономики возникает в процессе формирования общегосударственных рынков, что связано с переходом к товарному типу организации общественного хозяйства.

В современных условиях чистота функционирования экономики страны как национальной нарушается рядом обстоятельств. В частности, усиление внешнеэкономических связей размывает границы национальной экономики. Часть ее субъектов в своей хозяйственной деятельности ориентирована не на внутренний, а на внешний рынок, а поэтому, во-первых, ощущает на себе импульсы другой экономической системы и, во-вторых, ослабевает сила внутриэкономических волн. В связи с этим, применяя макроэкономические закономерности вообще к народному хозяйству какой-либо страны, необходимо учитывать их корректировку степенью ее интеграции в мировое хозяйство.

Общая экономическая среда, в которой действуют хозяйствующие субъекты национальной экономики, образуется прежде всего на основе единого хозяйственного законодательства, единой денежной системы, общей финансовой системы.

Государство является общим экономическим центром, контролирующим деятельность хозяйствующих субъектов. В любой экономической системе ему отводится роль координатора. Степень его вмешательства в экономику может быть различна (от минимальной в условиях чистого рынка до максимальной при централизованно-плановой экономике). Но национальная экономика предполагает, что этот центр берет на себя, по меньшей мере, функции регулирования денежной системы, проведения финансовой политики, оказания социальной поддержки определенным категориям населения.

Национальная экономика поддерживает экономические границы в виде экспортно-импортных пошлин, квот и т. п. Если этот признак отсутствует, то такая макроэкономическая проблема, как равновесие совокупного спроса, совокупного предложения, становится не вопросом каждой страны, а некоторого международного экономического образования (например ЕС).

Практически экономика ни одной страны не обладает в чистом виде всеми перечисленными признаками. Макроэкономические проблемы особо сильно ощущают на себе влияние специфических факторов той или иной страны: демографических, социальных, исторических. Вот почему механический перенос успешных макроэкономических решений из одной страны в другую, как правило, не приносит ожидаемых результатов.

Интеграционные процессы в мировой экономике, в отличие от колониальной экспансии, должны способствовать процветанию всех стран – участниц этого процесса. Специализация национальных экономик в процессе интегрирования не означает превращение какой-либо страны в сырьевой придаток. Оптимальная специализация и международное разделение труда использует абсолютные и относительные преимущества каждой страны. В то же время воспроизводственный комплекс национальных отраслей должен обеспечивать относи-

тельную независимость и экономические условия для национальной безопасности страны.

Теория воспроизводства Ф. Кенэ была первой попыткой рассмотрения процесса производства в масштабе общества. Позднее к процессу воспроизводства в масштабах общества обратился К. Маркс. Он создал теорию воспроизводства общественного капитала**,** которая состоит из трех взаимосвязанных частей – абстрактной теории реализации; теории национального дохода и теории экономических кризисов.

Основные положения теории воспроизводства общественного капитала:

1. Производство материальных благ в любом обществе есть непрерывно повторяющийся процесс, или воспроизводство.

2. Воспроизводство общественного капитала есть его движение в сфере производства и в сфере обращения. Результат этого движения выражается в совокупном общественном продукте, а сам общественный капитал есть совокупность взаимосвязанных посредством рыночного механизма индивидуальных капиталов.

3. Процесс воспроизводства – это единство трех процессов: воспроизводство совокупного общественного продукта, производительных сил и производственных отношений. Эти три момента можно разделить лишь теоретически, в реальной действительности они осуществляются в единстве и взаимодействуют между собой. Материальной основой непрерывного возобновления и развития производства является совокупный общественный продукт, который в условиях рыночной экономики носит товарный характер, его реализация необходима для непрерывности производства. Поэтому центральной проблемой общественного производства является реализация совокупного общественного продукта. Воспроизводство производительных сил включает воспроизводство рабочей силы и средств производства. Своеобразие воспроизводства рабочей силы состоит в том, что человек воспроизводит себя не только как работник со своими физическими и интеллектуальными способностями, но и как работник определенного качества или типа. Очень важной частью этого процесса является воспроизводство природных ресурсов или естественных условий экономического роста. По мере развития общества воспроизводство все более приобретает эколого-экономический характер.

4. Воспроизводство охватывает все четыре фазы (момента) общественного производства: собственно производство (процесс создания материальных благ, необходимых для существования и развития общества); распределение (процесс определения доли, количества, пропорции участия каждого члена общества в произведенном продукте); обмен (процесс движения материальных благ и услуг от одного субъекта к другому и форма общественной связи производителей и потребителей, опосредствующая общественный обмен веществ); потребление (процесс использования результатов производства для удовлетворения определенных потребностей). Все эти фазы (моменты) находятся во взаимосвязи.

5. Условием прогрессивного развития общества является расширенное воспроизводство, основанное на машинной технике. Источником расширения (накопления) общественного капитала является прибавочная стоимость.

6. Условием непрерывности общественного производства является создание и наличие материальных запасов, общественных резервов в размере годового объема продукции.

7. Воспроизводство предполагает соотношение между структурой производства и структурой общественных потребностей, т. е. определенную пропорциональность.

8. Все общественное производство разделяется на два подразделения: I – производство средств производства и II – производство предметов потребления. Преимущественное развитие имеет первое подразделение.

В современной западной экономической литературе непрерывность производства в масштабах общества рассматривается в модели экономического оборота продуктов и дохода.

Проблемы, интересующие экономическую науку, можно изучать на различных уровнях: во-первых, на уровне отдельных хозяйственных единиц, таких как фирмы, домашние хозяйства, отрасли, и, во-вторых, в масштабе всего народного хозяйства и его составляющих с использованием агрегированных величин (например, показателей совокупного спроса и совокупного предложения, сводных таблиц и графиков).

Раздел науки о хозяйстве как целом, о проблемах экономического роста и занятости, о возможностях и работе хозяйственного механизма, о функциях государства и экономической политике называется макроэкономикой. Она рассматривает размеры и структуру национального продукта, функционирование и эффективность экономики в целом. В центре её внимания разработка таких проблем, как организация экономического регулирования, управление инфляцией, сохранение природных ресурсов, поддержание оптимальных темпов производства товаров и услуг.

8.2. Основные макроэкономические показатели и их измерение

О деятельности отдельных предприятий и об экономических процессах в национальном масштабе судят на основе экономических показателей. Наиболее широко применяются такие показатели, как валовой национальный продукт и национальный доход, реже – чистый национальный продукт. Между микро- и макроанализом нет непреодолимой границы. Обе сферы человеческой деятельности – на уровне предприятия (отрасли) и в масштабе страны, обе части экономической науки тесно взаимосвязаны. Но разделение уровней, даже при известной условности данного разделения, полезно в методологическом плане и отражает реально существующие различия. Интересы отдельного индивидуума, одной фирмы, одной отрасли и интересы общества не равнозначны.

Для анализа макроэкономики необходима система показателей, дающих полную картину хозяйственной жизни.

В народном хозяйстве рассчитываются следующие макроэкономические показатели:

– валовой национальный продукт (ВНП), представляющий рыночную ценность всех конечных благ, произведенных в стране в течение года. Он близок по своему экономическому смыслу к показателю конечного общественного продукта (КОП), но превышает его на стоимость услуг нематериального производства. В нашей стране расчет ВНП по методологии ООН осуществляется с 1988 г.;

– валовой внутренний продукт (ВВП), который является своеобразной модификацией ВНП, но в отличие от последнего охватывает результаты деятельности на территории данной страны всех экономических субъектов, независимо от их национальной принадлежности.

Различие между ВНП и ВВП двоякое. С одной стороны, при расчетах ВВП из ВНП вычитается сумма доходов от использования ресурсов данной страны за рубежом (заработная плата, проценты, дивиденды и т. д.). С другой стороны, при расчете ВВП к ВНП прибавляются аналогичные доходы иностранцев, получаемые в данной стране:

– чистый национальный продукт (ЧНП) – это сумма конечной продукции и услуг, оставшихся для потребления после замены списанного оборудования. Он меньше ВНП на сумму амортизационных отчислений;

– национальный доход (НД) характеризует величину доходов всех поставщиков производственных ресурсов, с помощью которых создается ЧНП. Единственным компонентом ЧНП, который не отражает текущего вклада экономических ресурсов, являются косвенные налоги на бизнес. Поэтому величина последних при исчислении НД вычитается из денежного объема ЧНП.

При расчете личного дохода из НД вычитаются налоги на прибыль корпораций, объем их нераспределённой прибыли и величина взносов на социальное страхование, но прибавляются трансфертные платежи населению (пенсии, стипендии, пособия). Для характеристики дохода, который население может тратить по своему усмотрению, используется такой показатель, как располагаемый доход. Для его расчета из НД вычитается общий объем налогов, выплачиваемых населением.

Для измерения итоговых результатов развития страны за всю её историю используется такой показатель, как национальное богатство (НБ). В узком смысле НБ – совокупность материальных благ, созданных трудом многих поколений и имеющих стоимостную оценку. В широком смысле в НБ включены также культурные, природные ценности страны, не поддающиеся стоимостной оценке (национальное достояние).

К показателям, предназначенным для оценки величины суммарного объема национального производства, относятся: валовой общественный продукт – ВОП, конечный общественный продукт – КОП, чистый общественный продукт – ЧОП, валовой внутренний продукт – ВВП, чистый национальный продукт – ЧНП, национальный доход – НД, промежуточный продукт – ПП.

Первые три показателя долгое время являлись основными при оценке результатов годового производства в нашей стране. В основе методологии их ис-

числения лежала марксистская доктрина о делении общественного производства на материальное и нематериальное и соответствующем делении общественного труда (как единственного источника создания стоимости выпускаемого продукта) на производительный и непроизводительный. Производительным считался только труд, затраченный в сфере материального производства, понятие которого связывалось с созданием продукции, имеющей натурально-вещественную форму, и доведением ее до конечных потребителей.

Статистически ВОП исчислялся как сумма всех производимых за год благ, создаваемых в отраслях, отнесенных к сфере материального производства (промышленность, сельское и лесное хозяйство, строительство, грузовой транспорт, связь, обслуживающая производство, отрасли общественного питания и ряд других), т. е. оценивался сам факт создания продукта, вне зависимости от того, был данный продукт реализован, или нет. Методика исчисления данного показателя путем суммирования валового выпуска взаимосвязанных отраслей предусматривала включение в его состав промежуточного продукта (ПП), т. е. продукта, используемого в течение года в процессе производства. В результате возникал повторный счет затрат сырья, материалов, инструмента, топлива и энергии, учитываемых на разных стадиях производственного цикла одних и тех же товаров. В целях исключения повторного счета использовался показатель конечного общественного продукта, рассчитываемый как разность между валовым и промежуточным продуктом. С помощью этого показателя оценивались затраты денежных средств на выпуск предметов потребления и инвестиционных товаров.

По своему материально-вещественному составу КОП состоит из предметов потребления и продуктов инвестиционного назначения, включающих, во-первых, созданные в течение года средства труда, направляемые на возмещение выбывших, во-вторых, прирост запасов предметов труда и продукции на складах предприятий. В стоимостной структуре КОП выделяются два основных элемента – амортизационные отчисления (А) и денежный эквивалент произведенного ЧОП, который, согласно марксистскому пониманию труда, интерпретировался как вновь созданная стоимость, т. е. национальный доход (НД).

В составе НД на стадии его использования выделяются такие элементы, как фонд потребления (ФП), фонд накопления (ФН) и чистый экспорт (ЧЭ – разница между экспортом и импортом). Таким образом, в его состав не включаются средства труда, идущие на возмещение выбывших из процесса производства.

Связь между различными макроэкономическими показателями может быть представлена следующим образом:

$$ВОП - ПП = КОП;$$
$$КОП - А = ЧОП = НД = ФН + ФП + ЧЭ.$$

В международной практике взаимосвязанный учет макроэкономических показателей осуществляется через систему национальных счетов.

8.3. Система национальных счетов

Впервые в мире оценку национального дохода своей страны осуществил английский экономист Уильям Петти в 1664 г. В 1758 г. Франсуа Кенэ (представитель школы физиократов) составил «Экономическую таблицу». В СССР при составлении первого пятилетнего плана развития народного хозяйства (1928–1932 гг.) была создана и использовалась система показателей и таблиц, называемая балансом народного хозяйства. Разработка подобной системы началась после Великой депрессии 1929–1933 гг. Стало ясно, что необходимо активное участие государства в управлении экономикой с целью смягчения последствий экономического кризиса. На первый план выдвигается задача комплексного макроэкономического анализа и прогнозирования, которую можно решить с помощью Системы национальных счетов (СНС).

Теоретическим фундаментом национального счетоводства явились работы Д. Кейнса, А. Боули, К. Кларка, С. Кузнеца, Дж. Стемпа, занимавшихся проблемами исчисления национального дохода. В течение многих лет вопросами разработки унифицированных схем СНС и ее внедрения в национальную практику стран активно занимаются международные экономические организации. Международные стандарты по СНС, и прежде всего СНС ООН (первая версия – 1952–1953 гг., в ООН опубликован документ «Система национальных счетов и вспомогательных таблиц», вторая – 1968, третья – 1993, четвертая – 2008 гг.) – основа стандартизации международной статистики и национальной макроэкономической статистики, международных сопоставлений сводных экономических показателей. С конца 1980-х гг. на нее начала переходить и Россия. Сейчас система национальных счетов применяется более чем в 150 странах мира.

Система национальных счетов 2008 года (СНС-2008) — это статистическая база, включающая в себя всеобъемлющий, систематизированный и гибкий комплекс макроэкономических счетов, используемый для разработки политики, анализа и научных исследований. Это издание подготовлено и выпускается под эгидой Организации Объединенных Наций, Европейской комиссии, Организации экономического сотрудничества и развития, Международного валютного фонда и Группы Всемирного банка. Оно представляет собой дополненное издание *Системы национальных счетов 1993 года*, публикуемое согласно принятому в 2003 году решению Статистической комиссии Организации Объединенных Наций и подготовленное при коллективном участии этих пяти организаций. Как предыдущие издания, СНС-2008 разработана с учетом меняющихся запросов ее пользователей, новых тенденций в динамике экономической ситуации и прогресса в методологических исследованиях.

Система национальных счетов (СНС) – это система статистических данных о состоянии и динамике экономики в соответствии с принципами, применяемыми в бухгалтерском учете. В экономической теории и статистике зарубежных стран (в нашей стране такая система только начинает применяться) для характеристики конечных результатов годового производства используются показатели, исчисленные на основе СНС. Она представляет собой свод балансовых экономических таблиц, отражающих, с одной стороны, расходы субъек-

тов хозяйственной деятельности на покупку товаров, с другой – их доходы от результатов хозяйственной деятельности. Основу этой системы составляют сводные счета валового внутреннего продукта, капиталовложений, доходов и расходов домохозяйств и государственных учреждений, внешнеэкономических операций.

Кроме того, в СНС входят балансовые таблицы, либо расшифровывающие сводные показатели, либо имеющие самостоятельное значение. При подсчете макроэкономических показателей на основе СНС не проводятся различия между материальным и нематериальным производством. Поэтому в них учитываются все оплаченные товары и услуги. Единственными видами производства, не учитываемыми в СНС, являются: производство товаров и услуг домашними хозяйствами для внутреннего потребления и производство промежуточного продукта, потребляемого внутри сферы бизнеса.

В этой связи СНС вводит три понятия, довольно близкие по смыслу, а в каких-то отношениях даже пересекающиеся между собой, но одновременно обозначающие каждое свой, отличный от других, круг явлений: «скрытая» (или «теневая»), «неформальная» (или «неофициальная») и «нелегальная» деятельность.

Первая из названных категорий характеризует разрешенную законом деятельность, которая официально «не показывается» или приуменьшается осуществляющими ее субъектами с целью уклонения от уплаты налогов, внесения социальных взносов или от выполнения определенных административных обязанностей. Эта деятельность возможна практически во всех отраслях экономики. Проблема определения параметров «скрытого» хозяйствования близка к традиционной для статистики проблеме обеспечения полноты охвата отчетностью экономических единиц.

Рабочее определение «неформального» («неофициального») сектора включает предприятия некорпорированные и принадлежащие домашним хозяйствам, действующие обычно на законном основании и нацеленные на производство товаров и услуг для обеспечения в этих хозяйствах занятости и доходности. Совокупность неформальных предприятий составляет по отношению к сектору домашних хозяйств подсектор. В него включаются «предприятия, работающие для собственных нужд домашних хозяйств» (например, осуществляющие собственными силами индивидуальное строительство) и «предприятия с неформальной занятостью». К последним относятся те предприятия, на которых отношения между работодателем и наемным работником (или между несколькими партнерами) не закреплены формально, т. е. каким-либо договором или другим юридическим документом, этот подсектор может иметь большое значение для развивающихся стран.

К нелегальным относятся хозяйствующие субъекты, занятые незаконным производством или сбытом продуктов и услуг (например, производством оружия или наркотиков, контрабандой), а также не имеющие права заниматься осуществляемым видом деятельности (например, врачи, практикующие без лицензии). Что касается деятельности, направленной против личности или имущества (например, грабежей, воровства и терроризма), то она не трактуется как

трансакции и не включается в границы производства. Тем не менее, ее последствия должны быть так или иначе отражены в национальных счетах – хотя бы для того, чтобы уменьшить разбалансированность между «производством» и «использованием» и свести к минимуму ошибки. Если ущерб от такого рода деятельности достаточно велик, СНС рекомендует отражать его как «другой поток» и показывать на специальном счете, а менее значительный ущерб может быть отражен через изменение запасов. СНС рассматривает теневую экономику как специфический сектор экономики, находящийся вне рамок правовых отношений и производящий товары и услуги, которые необходимо учитывать в системе национальных счетов.

Принцип СНС состоит в том, что каждой стадии экономического кругооборота соответствует специальный счет или группа счетов. СНС России в настоящее время включает следующие счета: счет товаров и услуг, счет производства, счет образования доходов и счет распределения первичных доходов, счет вторичного распределения доходов, счет использования располагаемого дохода и счет скорректированного располагаемого дохода, счет операций с капиталом. Все счета СНС состоят из двух частей – ресурсы и использование. В части «Ресурсы» показываются выпуск и импорт продуктов, причем в так называемых основных ценах (т. е. без учета косвенных налогов, но с учетом полученных субсидий), а также косвенные налоги (в СНС они называются налогами на продукты и импорт) и субсидии на произведенные продукты и импорт, что необходимо для приведения основных цен к рыночным. В части «Использование» отражаются объемы использования продукции на потребление, накопление и экспорт.

Процесс интегрирования России в мировую экономику требует не только сопоставимости макроэкономических показателей, но и совершенствования учета ресурсов, более оперативного управления ими. Поэтому применение на деле СНС является актуальной задачей российской экономики.

Внедрению системы национальных счетов препятствует высокая доля теневого оборота, «черного нала», оплата части труда работников в фирмах деньгами «в конвертах», «двойная бухгалтерия» на многих предприятиях, особенно в малом бизнесе. Для оперативного учета материальных и финансовых потоков в масштабе страны должна быть создана по примеру развитых европейских стран единая информационная сеть на основе Интернет-технологий. Только тогда можно будет перейти к преобладающей системе безналичных расчетов, выбивающей почву из-под ног у коррупции, теневого оборота неучтенных материальных ценностей.

8.4. Условия макроэкономического равновесия. Совокупный спрос и совокупное предложение

В рамках макроэкономики спрос и предложение, цены и издержки, сбережения и инвестиции, прибыли и убытки, рынки факторов производства и производственных продуктов, предприятия и домохозяйства образуют единую взаимосвязанную систему, которая называется общим равновесием. Макроэко-

номическое равновесие – это равновесие, устанавливающееся в экономической системе в условиях несовершенной конкуренции и при внешних факторах воздействия на рынок.

Равновесной системе присущи следующие черты:

1) полное использование всех факторов производства (труда, капитала, земли);

2) сбалансированность спроса и предложения;

3) достаточность сбережений для инвестиций, возможность предпринимателей максимально использовать сбережения в производстве;

4) равенство цен товаров и предельных издержек их производства;

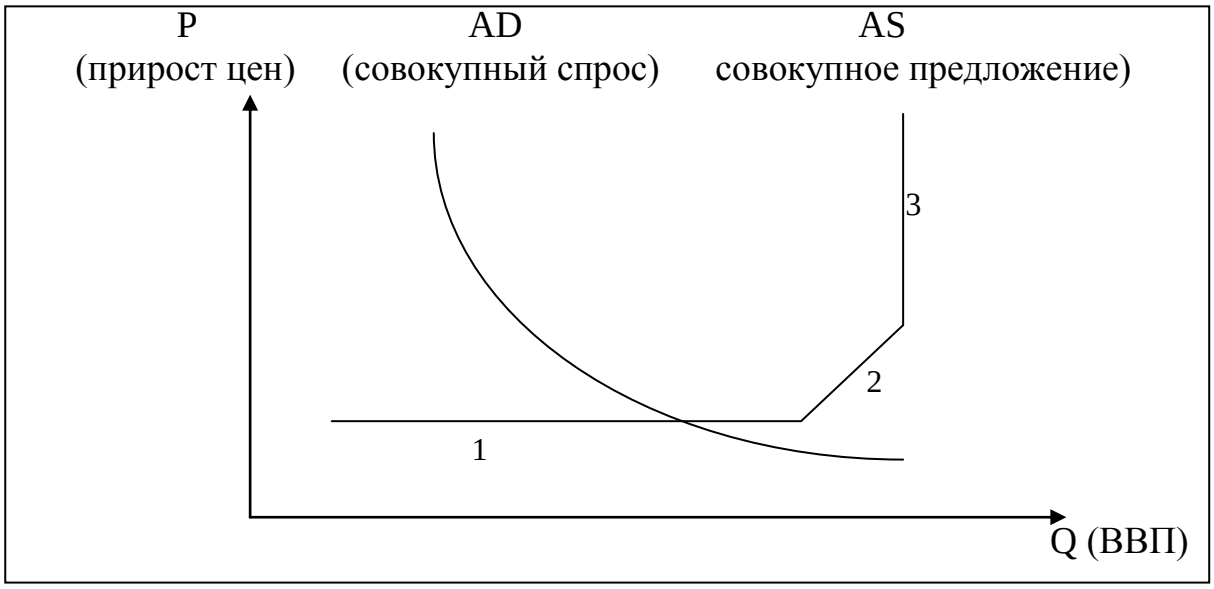
5) равенство цен факторов производства и стоимости предельных продуктов;

6) соответствие между увеличением капитала и ростом численности работников.

Кроме того, выделяют частичное равновесие – равновесие на отдельно взятом рынке товаров, услуг, факторов производства.

Равновесное состояние экономики имеет свои особенности в краткосрочном периоде, когда техника остается неизменной, и в долгосрочном периоде, когда обновляется технический базис производства.

Совокупный спрос и совокупное предложение



Совокупный спрос – это общий объем товаров и услуг, т. е. тот объем национального продукта, который потребители, предприятия и правительство готовы купить при любом возможном уровне цен. При прочих равных условиях, чем ниже уровень цен, тем большую часть национального продукта захотят приобрести потребители. И наоборот, при росте индекса цен потребители станут приобретать меньше продукции.

Чтобы понять, что приводит к изменению в объеме национального продукта, следует отличать изменения величины спроса, вызванные изменением в уровне цен, от изменений в уровне спроса, вызванных неценовыми факторами.

Некоторые из неценовых факторов совокупного спроса (под воздействием этих факторов кривая совокупного спроса может перемещаться влево и вправо):

1) благосостояние потребителя (с ростом доходов спрос на все товары повышается);

2) ожидания потребителя (если люди ожидают рост цен, их спрос повысится);

3) налоги (рост налогов снизит спрос);

4) ожидаемые прибыли от инвестиций;

5) налоги с предприятий (уменьшение налогов повысит спрос на инвестиции;

6) изменения в государственных расходах ведет к изменению спроса на товары.

Совокупное предложение (*AS*) – это реальный объем национального производства, который может быть произведен при различных уровнях цен. Оно приравнивается к общему объему ВВП. Кривая совокупного предложения может быть разделена на три отрезка: горизонтальный («кейнсианский»), промежуточный и вертикальный («классический»).

1. Горизонтальный отрезок. На этом промежутке реальный объем производства (предложения) не достиг еще своего потенциального уровня, имеются резервы мощностей, запасы сырья, уровень занятости – неполный. Горизонтальный отрезок свидетельствует, что экономика находится в состоянии депрессии и что не используется большое количество машин, оборудования и рабочей силы. На этом отрезке рост производства будет происходить за счет неиспользуемых ресурсов, и не будет сопровождаться ростом цен. Безработный, получивший работу, рад согласиться на существующие условия оплаты труда, а владелец товарных запасов рад продать их по существующим ценам. Увеличение спроса будет толкать производство к расширению. На горизонтальном отрезке рост производства и занятости будет происходить без инфляции.

Горизонтальный отрезок называют «кейнсианским» – по имени известного английского экономиста Д. Кейнса, поскольку он соответствует представлениям Кейнса о реакции производителей на изменение спроса.

2. Промежуточный отрезок. На этом отрезке наблюдается одновременно и рост производства, и рост цен. Экономика начинает приближаться к своему потенциально возможному уровню, но полная занятость возникает неравномерно и неодновременно по отраслям промышленности. В одних отраслях, например, компьютерной промышленности, может наблюдаться нехватка квалифицированных рабочих, в то время как в других, автомобильной например, может сохраняться значительная безработица и неполное использование производственных мощностей. Одни отрасли уже достигли своего потенциального уровня, другие еще нет. В некоторых отраслях уже появился дефицит и другие узкие места в производстве. На работу стали принимать менее квалифициро-

ванных рабочих, а сырье стали покупать по более высоким ценам. На этом отрезке рост спроса вызывает рост производства и некоторый инфляционный рост цен.

3. Вертикальный отрезок. На этом отрезке производство достигло своего потенциального уровня, применяются все ресурсы (достигнута полная занятость).

За короткое время невозможно достичь дальнейшего увеличения объема производства. Если на этом этапе будет происходить рост спроса, то производство не сможет ответить на него увеличением предложения, и следствием будет лишь рост цен.

Этот отрезок называется классическим, поскольку он соответствует представлениям классиков о реакции производства на изменение спроса.

Некоторые неценовые факторы, влияющие на предложение:

1) изменения цен на ресурсы (например, на импортные ресурсы). При удорожании ресурсов предложение уменьшится;

2) изменение в производительности труда. При увеличении производительности предложение увеличится;

3) изменение налогов. Снижение налогов с предприятий увеличит предложение.

Пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения определяет равновесный уровень цен и равновесный реальный объем производства. В точке пересечения количество требуемой и произведенной продукции совпадает при данных ценах.

Мы видим также, что любой из неценовых факторов, влияющих на спрос и предложение, может сдвигать кривые влево и вправо, в результате чего будет устанавливаться новая точка равновесия, соответствующая новым условиям.

Модель совокупного спроса и совокупного предложения показывает, что последствия увеличения совокупного спроса зависят от того, на каком отрезке кривой совокупного предложения оно происходит:

– увеличение совокупного спроса на горизонтальном отрезке приводит к увеличению реального объема национального производства, но не затрагивает уровня цен;

– на вертикальном отрезке увеличение совокупного спроса приводит к повышению уровня цен, а реальный объем производства не может выйти за пределы достигнутого потенциального уровня;

– увеличение совокупного спроса на промежуточном отрезке приводит к увеличению как реального объема национального производства, так и уровня цен.

8.5. Классическая и кейнсианская модели рыночного равновесия

Хотя представители классической школы не оперировали макроэкономическими категориями, тем не менее, во взглядах и подходах вполне определённо прослеживаются представления о функционировании рыночной системы совершенной конкуренции в целом. Представители классической школы рассмат-

ривали модель общеэкономического равновесия только в краткосрочном периоде для условий совершенной конкуренции.

Наибольшее влияние на развитие теории рынков среди классиков политэкономии оказал современник Д. Риккардо, французский экономист Жан Батист Сэй. Сэй провозгласил себя верным учеником Адама Смита, только систематизирующим и комментирующим взгляды учителя. Но фактически он создал свою концепцию, сыгравшую важную роль в развитии экономической теории.

Теория рынков Сэя опирается на тезис, провозглашённый ещё физиократами: «Продукты покупаются на продукты». Рынок – это обмен товаров на товары, а деньги служат только посредником в этом обмене. Развивая эту мысль, Сэй делает четыре вывода, составляющие суть его теории.

Первый вывод: поскольку каждый продавец одновременно является покупателем, общий кризис сбыта невозможен – возможны лишь частичные диспропорции. Чем больше в стране производителей, чем многочисленнее производства, тем легче сбыт.

Второй вывод: каждый заинтересован в благополучии всех, процветание одного производства благоприятно для всех других производств.

Третий вывод: импорт благоприятствует сбыту отечественных товаров, ибо за иностранные товары мы должны платить национальными деньгами.

Четвёртый вывод: те слои, что только потребляют, ничего не производя, не способствуют богатству страны, а разоряют её.

Другой последователь Смита – английский политэконом Томас Мальтус подходит с иных позиций к возможности достижения равновесия на рынке. В книге «Начала политической экономии» он по-своему развивает теории ценности и реализации. Сам Мальтус опирается на имеющееся у Смита утверждение, что цена товара определяется количеством труда, который за этот товар можно купить. У Смита этот покупаемый труд равен труду, затраченному на производство данного товара. У Мальтуса количество труда, которое можно получить за товар, обусловлено издержками производства этого товара. В издержки он включает живой труд, труд уже овеществлённый в средствах производства, а также прибыль на авансированный капитал. Но отсюда вытекает, что реализация всей массы стоимости невозможна. Выход Мальтус видел в наличии покупателей, которые ничего не продают и тем самым оплачивают прибыль. Эти непроизводительные потребители в лице аристократии, чиновничества и т. п. так называемых «третьих лиц», по Мальтусу, – необходимое условие реализации продуктов и создания равновесия на рынке. Правда, Мальтус не указывает, откуда «третьи лица» возьмут средства на оплату товаров, производимых капиталистами, что делало его схему реализации весьма уязвимой для критики. Если предположить, что деньги к третьим лицам поступают от участников производства в виде ренты, налогов, десятины и т. п., то общая величина спроса от этого не изменится: платёжеспособный спрос «третьих лиц» есть вычет из платёжеспособного спроса рабочих и капиталистов.

Другой выдающийся последователь А. Смита, создавший новые подходы к анализу экономики, Джон Стюарт Милль, солидаризуясь с теорией трудовой

стоимости Смита, относит меновую ценность не к сфере производства, а к сфере обращения. Для него меновая ценность – это соотношение между товарами в процессе их обмена друг на друга или на деньги. Меновая ценность и цена товара устанавливаются в точке, где уравновешиваются спрос и предложение. При этом Милль пытается соединить теорию трудовой стоимости, которую он трактует как теорию издержек производства, с концепцией меновой ценности как точки равновесия спроса и предложения: предложение, по Миллю, определяется издержками производства.

В основе этой модели лежит «закон Сэя», сущность которого сводится к утверждению: предложение товаров создаёт свой собственный спрос, или, иными словами, произведённый объём продукции автоматически обеспечивает доход, равный стоимости всех созданных товаров, а следовательно, достаточен для её полной реализации. Это означает что, во-первых, целью владельца дохода является не получение денег как таковых, а приобретение различных материальных благ, т. е. получаемый доход расходуется целиком. Деньги при таком подходе играют чисто техническую функцию, упрощающую процесс обмена товарами. Во-вторых, расходуются только собственные средства.

Утверждение о том, что весь доход будет обязательно истрачен, не выносит никакой критики. Какая-то часть полученного дохода не будет израсходована его владельцем и приобретёт форму сбережений, что в свою очередь, вызовет соответствующее сокращение в объёме совокупного спроса и приведёт к сокращению занятости. Такое предположение сразу же ставит под удар справедливость закона Сэя, т. к. изъятие средств из потока «доходы-расходы» неминуемо приведёт к недопотреблению и, следовательно, к нарушению существующего равновесия между совокупным предложением и создаваемым им совокупным спросом.

Чтобы учесть отмеченную выше возможность, представители классического направления разработали достаточно стройную теорию общеэкономического равновесия, автоматически обеспечивающего равенство доходов и расходов при полной занятости, которая не вступает в противоречие с действием закона Сэя.

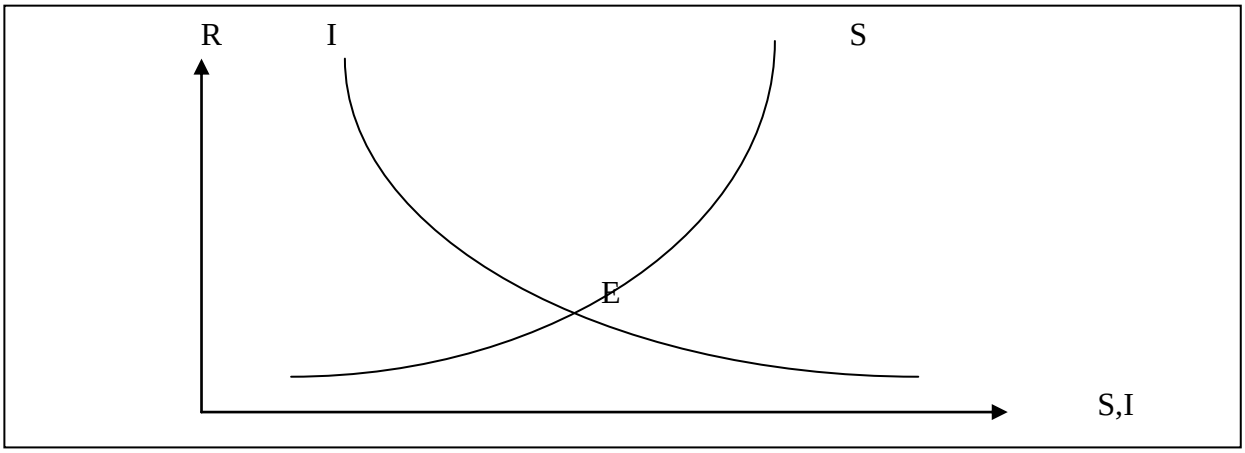
Исходным моментом этой теории является анализ таких категорий, как процентная ставка, заработная плата, уровень цен в стране. Эти ключевые переменные, которые, в представлении классиков, являются гибкими величинами, обеспечивают равновесие на рынке капитала, рынке труда и денежном рынке. Процент уравновешивает спрос и предложение инвестиционных средств, гибкая заработная плата уравновешивает спрос и предложение на рынке труда, так что сколько-нибудь продолжительное существование вынужденной безработицы просто невозможно. Гибкие цены гарантируют реализацию продукции на рынке, так что длительное перепроизводство также оказывается невозможным. Увеличение же денежной массы в обращении ничего не изменит в реальном потоке товаров и услуг, оказывая влияние лишь на номинальные стоимостные величины. Таким образом, в теории классиков рыночный механизм сам способен исправлять диспропорции, возникающие в масштабах национальной экономики и вмешательство государства оказывается ненужным. В то же время в

реальной жизни абстрагироваться от государственной власти невозможно, а это значит, что можно говорить лишь о политике невмешательства государства в определённые сферы экономики, а это уже вариант макроэкономической политики, «вмешательства» государства в экономику.

В качестве отличительной особенности классической макроэкономической теории применяется понятие «классическая дихотомия» для обозначения теоретического разграничения между реальными и номинальными переменными. Классическая теория макроэкономического равновесия допускает изучение реальных показателей, временно абстрагируясь от номинальных. Свойство денег в такой модели не оказывать влияния на реальные показатели обозначается термином «нейтральность денег». Во многих случаях, в особенности при анализе закономерностей долгосрочного периода, допущение о нейтральности денег достаточно корректно. Вместе с тем подход с позиций нейтральности денег не позволяет исчерпывающе описать реальный мир, в котором мы живём, например, при анализе краткосрочных экономических колебаний.

Классическая теория строится на положении, что благодаря абсолютной гибкости (эластичности) заработной платы, цен рыночная экономика способна к саморегуляции. То есть равновесное состояние экономики – это её естественное состояние. Нужный уровень производства и занятости устанавливается автоматически. Классическая теория строится на положении, что уровень расходов всегда достаточен, чтобы купить продукцию, созданную при полной занятости. Экономисты-классики считали, что сбережения не приводят к недостаточности спроса, ибо каждое сбережение будет инвестировано. Равенство сбережений и инвестиций, по их мнению, гарантирует существующий в экономике денежный рынок. Потребители будут сберегать доход в том случае, если им за это будет платиться процент. Чем больше ставка процента, тем больше сбережения. Графически взаимосвязь между нормой процента, инвестициями и сбережениями выглядит следующим образом.

Взаимосвязь между нормой процента, инвестициями и сбережениями (классический подход)



Где кривая инвестиций (*I*) и кривая сбережений (*S*) пересекаются в точке равновесия (*E*), находясь в зависимости от банковских процентных ставок (*r*)

по ссудам и по вкладам. Если, например, сбережения будут больше инвестирования, то снижение общих расходов на продукцию будет сопровождаться снижением цен на неё. В условиях снижения спроса на продукцию конкуренты-производители будут снижать цены на неё, а это позволит лицам, не имеющих сбережений, купить больше товаров. Следовательно, сбережения приведут к снижению цен, а не к уменьшению производства и занятости. Снижение спроса на товары вызывает и уменьшение спроса на ресурсы, в том числе и на рабочую силу. Это приводит к снижению заработной платы. Поэтому все желающие работать по рыночной ставке заработной платы найдут работу. Безработицы не будет.

Экономика может находиться в состоянии равновесия при неполной занятости, низких ценах и значительных резервах производственных мощностей.

Опыт 30-х годов прошлого столетия вызвал серьезные сомнения в правильности представлений классиков. Все шире стали распространяться воззрения, что экономика может развиваться без потрясений, с полной занятостью и умеренным ростом цен лишь при условии государственного регулирования.

Первым, кто отказался от господствующих взглядов на способность рыночной экономики к саморегулированию и обосновал необходимость государственного регулирования на макроуровне, был выдающийся английский экономист Джон Мейнард Кейнс. Он отрицал эластичность цен, зарплаты, процентной ставки, которая якобы приводит в действие рычаги саморегулирования.

Сокращение инвестиционных расходов означает также, что уменьшится спрос на займы, что, в свою очередь, понижает процент по ним. Но падение процента увеличивает стимулы к инвестированию. Некоторые инвестиционные проекты, которые раньше было решено отложить, теперь будут осуществлены из-за улучшения условий кредитования. В результате совокупные инвестиции возрастут, и это будет способствовать оживлению.

Во время спада накапливаются неиспользованные ресурсы, которые могут предоставить предпринимателям более благоприятные возможности их употребления, аренды или поставки. Таким образом, сам спад создает стимулы для новых инициатив, увеличения производства и инвестиций. Все это замедляет падение и способствует началу оживления – по представлениям классиков.

Кейнс имел все основания подозревать, что ни одна из этих стабилизирующих сил не может оказать достаточного воздействия, особенно в богатой, промышленно развитой стране. Прежде всего, цены могут не упасть, хотя спрос и сократился. Власть над рынком крупных продавцов, стремление профсоюзов закрепить ставки заработной платы, существование долгосрочных контрактов – все это препятствует понижению цен. А если цены не снижаются, то сокращение совокупного спроса приведет к росту покупательной способности денег и скажется лишь в падении производства.

Если при падении ВНП денежная масса не изменится, то отношение денежных запасов населения к его доходам, конечно, возрастет, но это вовсе не обязательно означает, что население будет иметь больше денег, чем оно предпочло бы иметь. Отсюда еще одно сомнение Кейнса: спрос на деньги может

существенно увеличиться, поскольку население предвидит наступление спада и ожидает, что ценность денег возрастет.

Снижение процентных ставок и других издержек, которое обычно следует за спадом, действительно способно подстегнуть инвестиции и производство. Но достаточно ли этого, чтобы победить рожденные спадом пессимистические ожидания? Способно ли стимулировать предпринимателей, которые боятся, что на их продукцию не будет спроса?

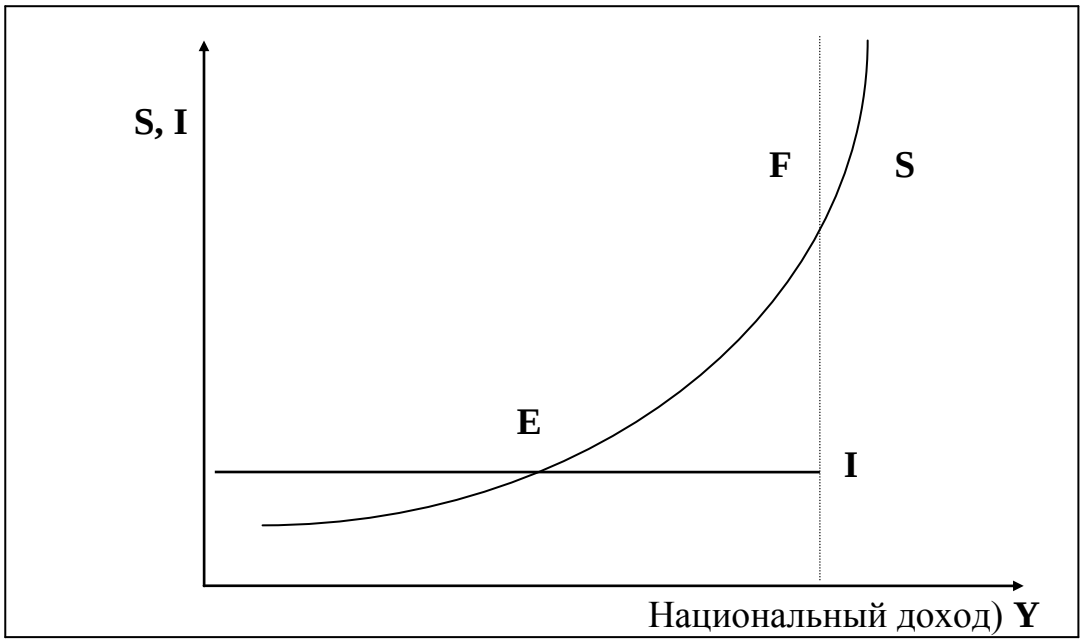
Кроме того, Кейнс энергично подчеркивал роль ожиданий при принятии экономических решений. Решения принимаются в условиях неопределенности, когда высока вероятность ошибиться, когда требуется время для приспособления к неожиданным событиям, когда в экономической системе царит беспорядок. Кейнс во многом объяснил экономические спады последствиями неопределенности и длительности приспособления. Выводы таковы, что если экономика начала скользить к спаду, то реакция на изменившиеся обстоятельства потребителей, инвесторов и производителей вовсе не обязательно вернет ее к состоянию полной занятости. Напротив, экономика может неопределенно долго пребывать в таком положении, когда объем производства намного ниже производственных мощностей, а уровень безработицы высок.

Чтобы вывести экономику из такого положения, нужно подтолкнуть совокупный спрос и особенно в части инвестиций. Самой неопределенной частью спроса Кейнс считал инвестиции. Люди обычно поддерживают потребительские расходы на сравнительно устойчивом уровне, напротив, легко принимают решение урезать инвестиции. Кейнс считал, что в богатых странах люди склонны все большую часть своего дохода (прироста дохода) сберегать, но не все сбережения превращаются в инвестиции. Дело в том, что все наиболее выгодные возможности для инвестирования оказываются использованными. Дальнейший прирост капитала направляется на осуществление проектов, обещающих инвестору более низкую норму дохода. Следовательно, по мере экономического роста ослабляются побудительные мотивы к инвестированию. Таким образом, в богатых, промышленно развитых странах стремление сберечь всегда будет обгонять стремление инвестировать. Государство должно стимулировать инвестиции.

Дж. М. Кейнс считал, что для рыночной экономики характерно неравновесие. Рыночная экономика не гарантирует полной занятости, а равновесное состояние – временное явление, которое возможно и при неполной занятости, т. е. в условиях безработицы.

В отличие от классиков, Кейнс считал, что мотивы для инвестиций и сбережений различны. Если на инвестиции влияет норма ссудного процента, то сбережения зависят в первую очередь от дохода. В реальной действительности и инвестиции, и сбережения могут больше зависеть от растущего уровня национального дохода.

Взаимосвязь между инвестициями и сбережениями по Кейнсу



Кривые инвестиций (*I*) и сбережений (*S*) пересекаются в точке равновесия (*E*). Однако равновесие в данном случае достигнуто при неполной занятости. Уровень национального дохода, получаемый при полной занятости, расположен дальше по оси абсцисс (линия *F*).

По мнению Кейнса, приблизить точку равновесия к уровню полной занятости, увеличивая объём инвестиций, возможно лишь при помощи государственного вмешательства. Более поздние исследователи дополнили модель равновесия на основе кейнсианской концепции «национальный доход – совокупные расходы», предложив использовать модель «совокупный спрос – совокупное предложение».

Задания для самостоятельной работы

1. Уяснить содержательные аспекты темы в соответствии с вопросами:

– возникновение и сущность системы национального счетоводства;

– валовой национальный продукт (ВНП) и валовой внутренний продукт (ВНП) и методы их расчета;

– чистый национальный продукт (ЧНП), национальный доход (НД), личный доход, располагаемый доход и их взаимосвязь;

– уровень и индексы цен. Дефлятор ВНП.

2. Определить следующие понятия: макроэкономика, система национального счетоводства, валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, чистый национальный продукт, национальный доход, личный доход, располагаемый личный доход, индекс цен, дефлятор ВНП.

3. Изучить особенности формирования и содержание системы национального счетоводства, уяснить связь показателей СНС, способы оценки номинальных и реальных макроэкономических показателей.

Тесты для контроля знаний

1. Какое из перечисленных положений точно определяет понятие: макроэкономика – это:
   а) раздел экономической науки, изучающий хозяйство как единое целое;
   б) раздел экономической науки, изучающий вышестоящие экономические проблемы;
   в) часть экономической науки, изучающая международные экономические аспекты.
2. Если объем номинального ВНП и уровень цен повысились, то:
   а) реальный ВНП сократился;
   б) реальный ВНП увеличился, но в меньшей степени, чем цены;
   в) эта информация не позволяет определить, как изменился реальный ВНП.
3. Как измениться уровень жизни населения, если годовой уровень доходов повысится на 20%, а ежемесячный уровень инфляции составит 2%?
   а) повысится;
   б) останется прежним;
   в) повысится.

Глава 9. ЗАКОНОМЕРНОСТИ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ И ИНФЛЯЦИИ

Деньги играют исключительно важную роль в рыночной экономике. Рынок невозможен без денег, денежного обращения. Денежное обращение – это движение денег, опосредствующее оборот товаров и услуг, обеспечивающий движение фиктивного и ссудного капитала.

Денежная система – это форма организации денежного обращения в стране, т. е. движение денег в наличной и безналичной формах. К важнейшим компонентам денежной системы относятся: 1) национальная денежная единица (доллар, рубль, крона, йена и т. д.), в которой выражаются цены товаров и услуг; 2) система кредитных бумажных денег, разменных монет, которые являются законными платежными средствами в наличном обороте; 3) система эмиссии денег, т. е. законодательно закрепленный порядок выпуска денег в обращение; 4) государственные органы, ведающие вопросами регулирования денежного обращения.

9.1. Понятие и структура денежной системы. Виды систем денежного обращения

Деньги играют исключительно важную роль в рыночной экономике. Рынок невозможен без денег, денежного обращения. Денежное обращение – это движение денег, опосредствующее оборот товаров и услуг, посредством которого происходит движение фиктивного и ссудного капитала.

Денежная система – это форма организации денежного обращения в стране, т. е. движение денег в наличной и безналичной формах. К важнейшим компонентам денежной системы относятся: 1) национальная денежная единица (доллар, рубль, крона, йена и т. д.), в которой выражаются цены товаров и услуг; 2) система кредитных бумажных денег, разменных монет, которые явля-

ются законными платежными средствами в наличном обороте; 3) система эмиссии денег, т. е. законодательно закрепленный порядок выпуска денег в обращение; 4) государственные органы, ведающие вопросами регулирования денежного обращения.

В мире существуют различные системы денежного обращения, которые сложились исторически и закреплены законодательно каждым государством. В зависимости от вида обращаемых денег можно выделить два основных вида систем денежного обращения: 1) системы обращения металлических денег, когда в обращении находятся полноценные золотые и (или) серебряные монеты, которые выполняют все функции денег, а кредитные деньги могут свободно обмениваться на денежный металл (в монетах или слитках); 2) системы обращения кредитных и бумажных денег, которые не могут быть обменены на золото, а само золото вытеснено из обращения.

Исторически сформировались две системы обращения металлических денег: биметаллизм и монометаллизм. Биметаллизм, базирующийся на использовании в качестве денег двух металлов – золота и серебра, существовал в ряде стран Западной Европы в XVI–XIX вв. Но в конце XIX в. обесценивание серебра, вызванное условиями его производства, привело к резкому снижению стоимости серебра по отношению к золоту. В результате биметаллизм уступил место монометаллизму, когда в качестве денежного материала стал использоваться лишь один металл – золото, а бумажные и кредитные деньги свободно обменивались на этот металл.

Известны три разновидности монометаллизма:

1) золотомонетный стандарт, который существовал вплоть до первой мировой войны и характеризовался обращением золотых монет и свободным обменом бумажных и кредитных денег на золото;

2) золотослитковый стандарт, который был введен в Англии и Франции в годы первой мировой войны и характеризовался возможностью обмена знаков стоимости на золото только лишь по предъявлению суммы, соответствующей цене стандартного слитка золота;

3) золотодевизный стандарт, введенный в 1920-х гг. в большинстве других стран, когда банкноты было разрешено менять на иностранную валюту (девизы), разменную на золото.

Мировой кризис 1929–1933 гг. положил конец эпохе монометаллизма. С 1930-х гг. XX в. в западных странах постепенно формируется система неразменных кредитных денег. К ее отличительным чертам следует отнести: господствующее положение кредитных денег; демонетизацию золота, т. е. уход его из обращения; отказ от обмена банкнот на золото и отмену их золотого содержания; усиление эмиссии денег в целях кредитования частного предпринимательства и государства; значительное расширение безналичного оборота; государственное регулирование денежного обращения.

Выпуск как бумажных, так и кредитных денег оказался в современных условиях монополизирован государством. Центральный банк, находящийся в собственности государства, пытается, как правило, компенсировать нехватку

денежных накоплений путем увеличения денежной массы, эмиссии избыточных знаков стоимости.

Современные денежные средства отличаются от товарных (особенно золотых) денег. Товарные деньги имели действительную стоимость, поскольку на них затрачивалось эквивалентное количество труда. Нынешние бумажные деньги, по сути дела, не имеют внутренней стоимости. Этот знак стоимости никак не соответствует затратам на его изготовление. Товарные (и особенно золотые) деньги по своей природе были естественным эквивалентом покупаемых на них товаров. Сейчас под стоимостью денег подразумевается то количество товаров и услуг, которое можно обменять на денежную единицу. Вся искусственность современных денег состоит в том, что они представляют собой долговые обязательства государства, банков, сберегательных учреждений. Эти обязательства выполняют роль денег в результате принудительно-правовых мер государства. В законодательном порядке государство подтверждает, что наличные деньги – это законное платежное средство.

Следует также отметить, что золотые монеты были способны нормально выполнять все свойственные им пять функций. Но отмена золотого стандарта привела к тому, что отпали две функции, которые не могут осуществляться без золота в качестве денег: средство образования сокровищ и мировые деньги. В современных условиях в определённой мере и по-своему выполняются три функции денег: мера стоимости, средство обращения и средство платежа.

Золотые монеты и разменные на золото бумажные деньги имели полную ликвидность – способность быть обмененными на товары и услуги. Ныне же денежные средства обладают разной ликвидностью, ибо с ними связаны разные долговые обязательства банков и государства. Такое различие положено в основу деления всей денежной массы на связанные между собой агрегаты.

9.2. Понятие и структура денежной массы. Денежные агрегаты

Как уже было сказано, денежная система – это форма организации денежного обращения в стране, т. е. движения денег в наличной и безналичной форме. Она включает следующие элементы: денежную единицу, масштаб цен, виды денег в стране, порядок эмиссии и обращения денег. Важнейшим компонентом денежной системы государства выступает денежная масса.

Денежная масса – это совокупность наличных и безналичных покупательных и платежных средств, обеспечивающих обращение товаров и услуг в народном хозяйстве, которыми располагают частные лица, институциональные собственники (предприятия, объединения, организации) и государство. В структуре денежной массы выделяется активная часть, к которой относятся денежные средства, реально обслуживающие хозяйственный оборот, и пассивная часть, включающая денежные накопления, остатки на счетах, которые потенциально могут служить расчетными средствами.

Таким образом, структура денежной массы достаточно сложна и не совпадает со стереотипом, который сложился в сознании рядового потребителя, считающего деньгами прежде всего наличные средства – бумажные деньги и

мелкую разменную монету. На деле доля бумажных денег в денежной массе весьма низка (менее 25 %), а основная часть сделок между предприятиями и организациями, даже в розничной торговле, совершается в развитой рыночной экономике путем использования банковских счетов. В результате наступила эра банковских денег – чеков, кредитных карточек, чеков для путешествий и т. п.

Эти инструменты расчетов позволяют распоряжаться банковскими депозитами. При оплате товара покупатель, используя чек или кредитную карточку, приказывает банку перевезти сумму покупки со своего депозита на счет продавца или выдать ему наличные.

Вместе с тем в структуру денежной массы включаются и такие компоненты, которые нельзя непосредственно использовать как покупательное или платежное средство. Речь идет о денежных средствах на срочных счетах, сберегательных вкладах в коммерческих банках, других кредитно-финансовых учреждениях, депозитных сертификатах, акциях инвестиционных фондов, которые вкладывают средства только в краткосрочные денежные обязательства и т. п. Перечисленные компоненты денежного обращения получили общее название «квази-деньги» (от лат. *quasi* – как будто, почти). Квази-деньги представляют наиболее весомую и быстрорастущую часть в структуре денежного обращения.

Таким образом, денежная масса – важнейший элемент денежной системы, представляющий собой совокупность наличных и безналичных покупательных платежных средств, обеспечивающих обращение товаров и услуг.

Денежный агрегат – любая из нескольких специфических группировок ликвидных активов, служащих альтернативными измерителями денежной массы. Денежная масса представляет собой совокупность денежных агрегатов, в которой каждый последующий агрегат включает предыдущие:

1. M_0 – бумажные деньги и различные монеты (т. е. наличные деньги);
2. M_1 – деньги в узком смысле («деньги для сделок»). M_0+ деньги на текущих, расчетных и прочих счетах, вклады в коммерческих банках, депозиты до востребования.
3. M_2 – деньги в широком смысле, включают M_1+ деньги на срочных счетах;
4. $M_3 – M_2$ + государственные ценные бумаги (депозитные сертификаты и облигации государственных займов).

Следует отметить, что депозиты на текущих счетах выполняют все функции денег и могут быть легко превращены в наличные. M_2 – деньги в широком смысле слова, которые включают в себя все компоненты M_1 плюс деньги на срочных и сберегательных счетах коммерческих банков, депозиты в специализированных финансовых институтах.

Различие между M_1 и M_2 заключается прежде всего в том, что в состав M_2 включены квази-деньги, которые, по крайней мере, затруднительно использовать для сделок, нелегко перевести в наличные.

В нашей стране до последнего времени денежные агрегаты не рассчитывались и не использовались. Теоретически это обосновывалось постулатами марксистской теории, в соответствии с которой считается недопустимым объединение квази-денег и наличных денег, ибо смешиваются совершенно разные

категории – деньги, ценные бумаги, кредиты. На практике денежные агрегаты играют позитивную роль как ориентиры денежной политики государства.

Независимо от эмиссионной деятельности госбанка, размер денежной массы возрастает также за счет расширения кредитов коммерческих банков. Банки создают новые деньги, когда выдают ссуды, и наоборот, денежная масса сокращается, когда клиенты возвращают банкам ранее взятые ссуды. Таким образом, мультипликатор представляет собой коэффициент, выражающий соотношение между приростом депозитов и приростом резервов.

Денежно-кредитный мультипликатор можно выразить формулой:

$$M_б = 1/\text{р} \times 100\ \% = M/R,$$

где $M_б$ – банковский мультипликатор; p – норма обязательных резервов;
M – прирост депозитов; R – прирост резервов.

Основными факторами, от которых зависит процесс создания банками новых денег, является размер минимальной ставки резервов, спрос на новые ссуды со стороны заемщиков.

9.3. Инфляция: понятие, причины, виды и последствия

Инфляция – повышение общего уровня цен на товары и услуги. При инфляции цены, как правило, повышаются крайне неравномерно: одни товары дорожают стремительно, цены других сохраняют стабильность, а третьих – даже падают. Инфляции – многофакторное явление, обусловленное действием ряда причин, ведущих к нарастанию диспропорций общественного производства и оказывающих влияние на цены в сторону их повышения. Экономисты выделяют два основных типа инфляции – инфляция спроса и инфляция издержек.

Первый тип инфляции связан с возникновением избыточного спроса в экономике, предъявляемого индивидуальными потребителями, компаниями и государством на товары и услуги.

Инфляция спроса имеет место тогда, когда совокупный спрос выходит за пределы производственных возможностей, а производственный сектор экономики оказывается не в состоянии ответить на этот избыточный спрос увеличением реального объема продукции, поскольку все имеющиеся ресурсы труда и капитала уже полностью использованы. Появление дополнительных денег в этой ситуации обусловлено нарушением денежного обращения, денежной эмиссией.

Второй тип инфляции – инфляция издержек. Она может возникнуть в результате изменения издержек и объема предложения товаров и услуг на рынке. В последние годы в высокоразвитых странах было несколько периодов, когда уровень цен рос, несмотря на то что совокупный спрос не был избыточным. Инфляция издержек связана главным образом с ценовой политикой производителей товаров и услуг, в первую очередь с ростом номинальной заработной платы и цен на сырье и энергию.

Важнейшая причина инфляции – дефицит государственного бюджета, обусловленный ростом правительственных расходов. Глубинные причины инфляции в нашей стране коренятся в низком уровне эффективности экономики, высокой материалоемкости, металлоемкости, энергоемкости и фондоёмкости (капиталоемкости) продукции.

Денежная реформа как метод борьбы с инфляцией, как свидетельствует исторический опыт, может привести лишь к временному решению проблемы, если она не сопровождается кардинальными мерами по реформированию неэффективной экономики. К числу этих мер относятся структурные преобразования, направленные на социальную ориентацию производства, повышение эффективности капитальных вложений. Аналогично, либерализация экономики, включающая либерализацию цен, сама по себе не в состоянии остановить инфляции, если не подкрепляется широкой приватизацией предприятий, кардинальной земельной реформой, созданием стимулов, в первую очередь налоговых, для расширения производства, инвестиций, трудовой активности.

Инфляция – сложное социально-экономическое явление, порождаемое диспропорциями воспроизводства в различных сферах рыночного хозяйства, т. е. неравновесием спроса и предложения.

Измеряется инфляция с помощью индекса цен (отношение цены «рыночной корзины» в данном периоде к цене аналогичной «рыночной корзине» в базовом периоде). В качестве такового могут выступать индексы ВНП, потребительских цен, оптовых цен.

Критерии классификации инфляции, и ее виды:

1. Темп роста цен (количественный критерий):

– умеренная инфляция – цены растут менее 10 % в год, стоимость денег сохраняется, отсутствует риск подписания контрактов в номинальных ценах;

– галопирующая инфляция – рост цен измеряется сотнями процентов в год, контракты «привязываются» к росту цен, деньги ускоренно материализуются;

– гиперинфляция – цены растут астрономическими темпами, расхождение цен и заработной платы становится катастрофическим.

2. Степень расхождения роста цен по различным товарным группам (сбалансированность роста цен): сбалансированная инфляция (цены различных товаров не изменены относительно друг друга) и несбалансированная инфляция (цены товаров постоянно в различных пропорциях изменяются по отношению друг к другу).

3. Ожидаемость и предсказуемость инфляции: ожидаемая и неожидаемая инфляция.

Внешние проявления инфляции – повышение цен и появление излишнего количества денег. Выделяют три основные силы, приводящие к дисбалансу национального хозяйства и инфляции:

1. Государственная монополия на эмиссию бумажных денег, внешнюю торговлю, непроизводственные расходы (военные и др.), связанные с функциями современного государства.

2. Профсоюзная монополия, задающая размер заработной платы и продолжительность рабочей недели.

3. Монополия крупнейших фирм на определение издержек и цен.

Инфляционные причины роста цен:

1. Диспропорциональность, несбалансированность государственных расходов и доходов, выражающаяся в дефиците госбюджета, если этот дефицит финансируется за счет займов в Центральном эмиссионном банке страны, т. е. за счет «печатного станка».

2. Финансирование инвестиций методами, аналогичными пункту «1» (особенно если это инвестиции на милитаризацию экономики).

3. Изменение структуры рынка в XX в. из совершенной конкуренции в сторону олигополизации и монополизации.

4. Импорт инфляции (например, инфляция из-за роста цен на энергоносители в 1973 г.).

5. Приобретение инфляцией самоподдерживающегося характера в результате инфляционных ожиданий.

Темп инфляции измеряется с помощью статистического показателя-индекса цен. На практике применяются индексы цен, которые отражают изменение общего (среднего) уровня цен, либо цен на отдельные товары, группы товаров (например, индексы цен промышленной и сельскохозяйственной продукции).

В мировой практике широко используется индекс стоимости жизни - индекс розничных цен специального набора товаров и услуг, входящих в бюджет среднего потребителя и составляющих стоимость жизни, его прожиточный минимум. Для его подсчета применяется следующая процедура:

1. Сначала определяется «рыночная (потребительская) корзина»: набор чаще всего употребляемых, типичных товаров и услуг. Например, в США «рыночная корзина» имеет 300 потребительских товаров и услуг, приобретаемых типичным горожанином. Такая же по названию «корзина» в нашей стране в 1992–1995 гг. содержала несравненно меньшее количество благ: 70 основных продовольственных продуктов, только 20 непродовольственных товаров и определенный набор платных услуг.

2. Устанавливается «базовый период» – стартовый год, от уровня цен которого подсчитываются их изменения в последующий период.

3. Определяется совокупная цена рыночной корзины (суммарная цена всего набора товаров и услуг) для базового периода.

4. Подсчитывается совокупная цена такой корзины для данного (текущего) периода.

5. Подсчитывается индекс цен – показатель, отражающий относительное изменение общего (среднего) уровня цен (выражается в процентах), по формуле:

$$\text{Индекс цен} = (\text{Цена рыночной корзины в данном году / цена рыночной корзины в базовом году}) \times 100\%.$$

Социально-экономическими последствиями инфляции являются: обесценение потока денежных доходов; перераспределение доходов и богатства; материализация денежных средств; падение интереса к долгосрочным целям; обесценение денежных сбережений; скрытая конфискация денежных средств и падение реального процента; ухудшение управляемости национального хозяйства.

Задания для самостоятельной работы

1. Раскройте содержание термина «денежное обращение».
2. Дайте понятие и раскройте структуру денежной системы государства.
3. Назовите и охарактеризуйте виды систем денежного обращения.
4. Перечислите признаки современной системы обращения неразменных кредитных денег.
5. Дайте определение денежно массы.
6. Раскройте содержание активной и пассивной частей денежной массы.
7. Раскройте содержание термина «денежный агрегат».
8. Перечислите показатели денежной массы (денежные агрегаты).
9. Как определить количество денег в обращении?
10. Назовите понятие и причины инфляции.
11. Приведите классификацию инфляции.
12. Перечислите последствия инфляции.

Тесты для контроля знаний

1. Стоимость денег.
   а) всегда неизменна;
   б) поднимается с ростом цен;
   в) всегда снижается;
   г) может повышаться и понижаться.
2. Покупательная способность денег в условиях инфляции:
   а) снижается;
   б) повышается;
   в) не изменяется;
   г) может и повышаться, и снижаться.
3. Чем бумажные деньги отличаются от кредитных:
   а) бумажные деньги – это наличные, а кредитные деньги существуют в форме записи на банковских счетах;
   б) бумажные деньги не подлежат вывозу за пределы страны;
   в) бумажные деньги имели принудительную покупательную способность, а кредитные деньги — это векселя эмиссионного банка;
   г) бумажные деньги предназначены для оплаты недорогих товаров, а кредитные деньги используются при оплате дорогостоящих товаров и услуг.
4. Инфляция проявляется:
   а) в росте общего уровня цен и росте реальных доходов населения;
   б) в росте общего уровня цен и падении реальных доходов населения;
   в) в росте реальных и номинальных доходов населения;
   г) только в росте общего уровня цен без изменения реальных доходов.

5. В условиях инфляции наибольшие потери несут:

а) домохозяйства;
б) предприниматели;
в) лица, получающие фиксированные доходы;
г) лица, получающие доходы от займов в кредитной системе.

6. Если рост цен на товары не превышает 5 % в год и цены различных товарных групп относительно друг друга не меняются, то это:

а) ожидаемая инфляция;
б) гиперинфляция;
в) подавленная инфляция;
г) галонирующая инфляция;
д) сбалансированная инфляция;
е) ползучая инфляция;
ж) инфляция спроса.

7. Если повышаются цены на сырье, растет заработная плата, а объем производства и занятость снижаются, то это:

а) инфляция избыточного спроса;
б) стагфляция;
в) инфляция издержек производства;
г) все ответы неверны.

Глава 10. ФИНАНСОВЫЕ И КРЕДИТНО-БАНКОВСКИЕ ОТНОШЕНИЯ. НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

Финансовая система возникла в связи с развитием товарно-денежных отношений под влиянием функций и потребностей государства. Одним из наиболее важных механизмов, позволяющих государству осуществлять экономическое и социальное регулирование, является финансовый механизм – финансовая система общества. Именно посредством финансовой системы государство образует централизованные и воздействует на формирование децентрализованных фондов денежных средств, обеспечивая возможность выполнения возложенных на государственные органы функций.

Для обеспечения бесперебойного функционирования платежной системы, проведения единой денежно-кредитной политики, организации и осуществления валютного регулирования и валютного контроля используется банковский сектор как важнейшая составляющая кредитно-финансовой системы в экономике. Прежде всего он предназначен для обеспечения бесперебойного функционирования платежной системы, проведения единой денежно-кредитной политики, организации и осуществления валютного регулирования и валютного контроля. Кроме этого, банковский сектор выступает в качестве главного источника кредитования всех сфер экономики. Всестороннее обеспечение безопасности банковской деятельности является обязательным условием нормального функционирования экономики страны, поэтому входит в число важнейших функций государства.

10.1. Финансовая система и финансовая политика

Финансы – это система отношений по поводу распределения и использования фондов денежных средств (финансовых ресурсов). Иными словами, денежные отношения, движение которых происходит через особые фонды. Финансовые отношения – это отношения между: государством и юридическими и физическими лицами, физическими и юридическими лицами, юридическими лицами, отдельными государствами.

Система этих отношении получила название финансовой системы. Звенья финансовой системы: бюджеты различных уровней, фонды социального, имущественного и личного страхования, валютные резервы государства, денежные фонды предприятий, организаций, фирм, других коммерческих и некоммерческих структур, прочие специальные денежные фонды.

Изучение экономической структуры любого современного общества невозможно без анализа финансовой системы, представляющей собой совокупность финансовых отношений и институтов, регулирующих эти отношения. Через финансовый механизм государство образует и использует фонды денежных средств, необходимых для выполнения его многочисленных функций в политической, экономической и социальной сферах. Показатели финансовой системы являются надежным индикатором состояния национальной экономики в целом. Здесь прямо или косвенно отражаются все наиболее важные аспекты хозяйственной деятельности: структура производства, межотраслевые и территориальные пропорции, эффективность деятельности отдельных отраслей и т. п.

Различают финансы хозяйствующих субъектов, населения и государства. Финансы хозяйствующих субъектов – это финансовые отношения между юридическими лицами, юридическими лицами и государством, юридическими лицами и физическими лицами. Основным показателем состояния этих финансовых отношений является счет прибылей и убытков отдельных хозяйственных субъектов.

Доходную часть финансов населения образуют первичные доходы семей, расходную часть – все расходы и сбережения населения. Государственные финансы формируют центральную часть всей финансовой системы, а ведущим звеном финансов государства является государственный (федеральный) бюджет доходов и расходов государства. С его помощью государство осуществляет территориальное и межотраслевое распределение и перераспределение валового национального продукта.

Наиболее распространенным принципом построения финансовой системы является принцип фискального федерализма, используемый, в том числе, при формировании финансовой системы России. Сущность данного принципа сводится к четкому разграничению функций между отдельными звеньями финансовой системы. Так, правительство полностью независимо в целях, касающихся нации в целом, расходов на оборону, космос, внешние отношения государства.

Местные органы власти финансируют развитие школ, охрану общественного порядка и т. п. Местные бюджеты не входят своими доходами и расходами

в государственный (федеральный) бюджет. Так, например, в США доходная часть федерального бюджета в основном формируется за счет прямых налогов (45%), налогов и взносов по социальному страхованию, уплачиваемых рабочими и работодателями (примерно 35%), налога на прибыль акционерных компаний (10%). Доля косвенных налогов незначительна: акцизы – примерно 5%,таможенные пошлины – 1,5–2% доходной части федерального бюджета. Доходная часть бюджетов штатов формируется, прежде всего, за счет косвенных налогов, а источниками доходов местных бюджетов выступают различные местные налоги.

Примерно такая структура складывается в переходной экономике России. Финансы выражают систему отношений, которая связана с формированием, распределением и использованием фондов денежных средств. Денежные фонды образуются и используются не автоматически, а под воздействием сложных распределительных отношений, чем и обусловливается объективная необходимость финансового контроля. Поле его действия очень широкое. Контроль за формированием и использованием стоимостных, финансовых показателей охватывает и разные стороны производственной, снабженческой и сбытовой деятельности предприятий и организаций. Поэтому зачастую становится трудным отделить финансовый контроль от экономического, т. к. финансовые операции находят отражение в экономической деятельности предприятий и организаций. В условиях рыночных отношений в правовом государстве финансово-экономический контроль крайне необходим. Он должен исходить от высших органов государственной власти.

Контроль за выполнением доходной части бюджета обеспечивается финансовыми, налоговыми, таможенными и другими органами, которые организуют работу по взиманию налогов и следят за своевременным и правильным порядком их уплаты. Контроль за этими процессами идет через Министерство финансов Российской Федерации, Федеральную налоговую службу, а также таможенные органы. Развитие акционерных форм собственности привело к созданию нового для нашей страны института независимого внешнего финансового контроля – аудита. Сеть аудиторских фирм положила начало внедрению подлинно экономических принципов финансового контроля, основанных на договорных платных партнерских взаимоотношениях между аудиторскими и проверяемыми ими структурами.

Финансовая политика – это совокупность государственных мероприятий, направленных на мобилизацию финансовых ресурсов в фонды, их распределение (перераспределение) использование в рамках единой экономической системы с целью обеспечения выполнения государством его функций, создание условий для экономического роста и повышения благосостояния населения.

В свою очередь, финансовая политика включает в себя бюджетную, денежно-кредитную и ценовую политику. А бюджетная политика – содержит налоговую, таможенную политику, а также политику государственных расходов и управления государственным долгом. В зависимости от длительности периода и характера решаемых задач финансовая политика подразделяется на финансовую стратегию и финансовую тактику. Финансовая стратегия – долго-

временный курс финансовой политики, данный на перспективу и предусматривающий решение крупномасштабных задач с концентрацией финансовых ресурсов на главных направлениях экономического и социального развития. Финансовая тактика направлена на решение конкретных задач определённого этапа развития общества путём перегруппировки финансовых ресурсов.

Мероприятия государства по мобилизации финансовых ресурсов, их распределению и использованию на основе финансового законодательства страны называются финансовой политикой. Направления финансовой политики зависят от экономического состояния страны. Кризисное положение экономики предопределяет финансовую политику, направленную, с одной стороны, на прекращение спада производства и на стимулирование производства, на мобилизацию финансовых ресурсов в целях их эффективного вложения в отдельные отрасли экономики, а с другой – на сдерживание всех социальных программ, сокращение расходов на оборону и т. д. Соответственно, при переходе экономики в другое состояние меняются направления финансовой политики.

Правильность выбранной финансовой политики, несомненно, зависит от критической оценки, складывающейся в стране экономической ситуации – при разработке прогнозов и рекомендаций необходимо оценивать экономическую ситуацию в стране такой, какая она есть, а не такой, какой ее хотелось бы видеть. Это тем более важно, поскольку общей тенденцией развития является усиление роли правительства в регулировании национальной экономики через финансовую систему, а именно – расходы государства на программы по социальному обеспечению, на поддержание среднего уровня доходов, на здравоохранение, образование и т. д.

Между возникновением опасности, принятием решений, проведением соответствующих действий и их эффектом неизбежны промежутки времени, разделяющие вышеназванные ступени. В бюджетно-налоговой сфере существует промежуток между возникновением шоковой ситуации и поэтапным прохождением закона через властные структуры. Таким образом, отсрочки при принятии решений часто приводят к результатам, противоположным искомым, еще более расшатывают, а не стабилизируют ситуацию.

Финансовая политика складывается из двух взаимосвязанных направлений деятельности государства: в области налогообложения и регулирования структуры государственных расходов с целью воздействия на экономику (фискальная политика) и в области регулирования бюджета (бюджетная политика).

Фискальная политика предполагает использование возможностей правительства взимать налоги и расходовать средства государственного бюджета для регулирования уровня деловой активности и решения различных социальных задач.

Основным рычагом фискальной политики государства является изменение налоговых ставок в соответствии с целями правительства. Проведение фискальной политики – прерогатива законодательных органов власти страны, поскольку именно они контролируют налогообложение и расходование этих средств.

Фискальная политика складывается из так называемой дискреционной фискальной политики и автоматической. Под дискреционной фискальной политикой понимается сознательное регулирование государством налогообложения и государственных расходов с целью воздействовать на реальный объем национального производства, занятость, инфляцию и экономический рост.

В период спада стимулирующая дискреционная фискальная политика складывается:

– из увеличения государственных расходов;

– снижения налогов;

– сочетания роста государственных расходов со снижением налогов.

Такая фискальная политика приводит фактически к дефицитному финансированию, но обеспечивает сокращение падения производства.

В условиях инфляции, вызванной избыточным спросом (инфляционный рост), сдерживающая дискреционная фискальная политика складывается:

– из уменьшения государственных расходов;

– увеличения налогов;

– сочетания сокращения государственных расходов с растущим налогообложением.

Такая фискальная политика ориентируется на положительное сальдо бюджета.

В общей фискальной политике есть вторая составляющая – автоматическая фискальная политика, или политика автоматических (встроенных) стабилизаторов. Под автоматическим, или встроенным, стабилизатором понимается экономический механизм, который автоматически реагирует на изменение экономического положения без необходимости принятия каких-либо шагов со стороны правительства.

К основным встроенным стабилизаторам относится, во-первых, изменение налоговых поступлений. Сумма налогов зависит от величины доходов, поэтому в период экономического подъема налоговые поступления возрастают, и наоборот, в период спада налоговые поступления сокращаются. Иными словами, прогрессивная налоговая система в период инфляционного роста приводит к потере потенциальной покупательной способности, а в период замедления экономического роста она обеспечивает минимальную потерю покупательной способности. К встроенным стабилизаторам относится и система пособий по безработице и различных социальных выплат, программы по поддержанию малоимущих слоев населения, препятствующие резкому сокращению совокупного спроса даже в период экономического спада. В период подъема и сокращения безработицы выплата различных пособий или прекращается, или уменьшается, что сдерживает совокупный спрос.

Сегодня в российской кредитно-финансовой системе сосредоточены наиболее острые проблемы, характерные для экономики переходного периода в целом – хроническое отставание законодательного процесса от реалий, складывающихся в хозяйственных отношениях, активное внедрение в ее деятельность организованной преступности. Значительное влияние на ситуацию оказывает несовершенство существующих банковских технологий и структур обеспече-

ния собственной безопасности в сравнении с общепринятыми в мире. Криминализация кредитно-финансовой системы имеет устойчивый и поступательный характер. Преступления, относимые к данной категории, связаны с посягательством на различные финансово-кредитные институты (банки, страховые организации), интересы акционеров, пайщиков, вкладчиков, кредиторов, инвесторов. Они совершаются посредством использования инструментов и институтов финансовых рынков для нанесения ущерба интересам их участников.

10.2. Понятие рынка ценных бумаг. Общая характеристика ценных бумаг

Финансовый рынок (ссудных капиталов) обеспечивает подвижность капиталов, их перелив в наиболее прибыльные, а следовательно, в наиболее важные, перспективные отрасли производства. Это один из самых комплексных рынков, он часто разбивается:

– на денежный рынок (а тот – на рынок краткосрочных кредитных операций, казначейский и коммерческих векселей, краткосрочных ценных бумаг, а также на валютный, учетный рынки);

– рынок капиталов (а тот – на рынки средне- и долгосрочных ценных бумаг, т. е. акций и облигаций, рынок средне- и долгосрочных банковских кредитов).

Специфика рынка ценных бумаг заключается в использовании особого товара − ценных бумаг, которые определяют участников рынка и особенности его функционирования.

Рынок ценных бумаг (фондовый рынок) – это совокупность экономических отношений, связанных с выпуском ценных бумаг, их обращением между субъектами рынка и погашением по окончании срока действия или наступлении определенных событий.

При помощи купли-продажи ценных бумаг осуществляется перелив инвестиционных ресурсов: временно свободные капиталы переливаются в те отрасли и производства, продукция которых пользуется повышенным спросом. Таким образом, одна из основных задач рынка ценных бумаг в функционировании рыночных механизмов заключается в концентрации свободных капиталов и их перемещении на другие рынки.

Значение рынка ценных бумаг для развития рыночной экономики раскрывается в его функциях.

Функции, выполняемые рынком ценных бумаг в странах с развитой рыночной экономикой:

– общерыночные функции, имеющие экономическую природу и характерные не только для рынка ценных бумаг, но и для других сегментов рыночных отношений − ценообразующая, информационная, инвестиционная, платежная, коммерческая;

– специфические функции, экономическое содержание которых присуще главным образом рынку ценных бумаг − аккумулирующая, перераспределительная, страховая (хеджирования), компенсационная, управления и другие;

– правовые функции, способствующие организации деятельности участников рынка ценных бумаг − регулирующая, контролирующая, саморегулирующая.

Современный рынок ценных бумаг можно рассматривать с позиций различных классификационных параметров. Многообразие этих параметров обусловлено тем, что рынок ценных бумаг представляет собой сложную организационно-экономическую систему.

Можно выделить следующие *виды рынков ценных бумаг*:

1. По отношению к эмиссии ценных бумаг различают первичный рынок и вторичный рынок.

Термин *«первичный рынок»* относится к продаже новых выпусков ценных бумаг. В результате продажи акций и облигаций на первичном рынке эмитент получает необходимые ему финансовые средства, а бумаги оседают в руках первоначальных покупателей. Вслед за этим первоначальный инвестор вправе перепродать эти бумаги другим лицам, а те в свою очередь свободны продавать их следующим вкладчикам. Последующие перепродажи бумаг образуют *вторичный рынок*, на котором уже не происходит аккумулирования новых финансовых средств для эмитента, а имеет место только перераспределение ресурсов среди последующих инвесторов. Без полнокровного вторичного рынка нельзя говорить об эффективном функционировании первичного рынка. Создавая механизм для немедленной перепродажи бумаг, вторичный рынок усиливает к ним доверие со стороны вкладчиков, стимулирует их желание покупать новые фондовые ценности и тем самым способствует более полному аккумулированию ресурсов общества в интересах производства. При отсутствии вторичного рынка или его слабой организации последующая перепродажа ценных бумаг была бы невозможна или затруднена, что оттолкнуло бы инвесторов от покупки всех или части бумаг. В итоге общество осталось бы в проигрыше, т. к. многие, особенно новейшие предприятия и начинания не получили бы финансовой поддержки.

2. В зависимости от организации обращения рынок ценных бумаг бывает организованный и неорганизованный.

Под *организованным рынком* следует понимать фондовые биржи, фондовые отделы бирж и компьютерные организации, осуществляющие торговлю ценными бумагами.

К *особенностям неорганизованного рынка ценных* бумаг можно отнести: большое количество участников рынка ценных бумаг, дифференцированный курс у однородных ценных бумаг, отсутствие конкретных временных рамок торговли ценными бумагами, отсутствие единого центра управления торговлей.

3. С точки зрения географической локализации места торговли ценными бумагами различают биржевой и внебиржевой рынок.

Биржевой рынок основан на торговле ценными бумагами на фондовых биржах, поэтому это всегда организованный рынок ценных бумаг.

Внебиржевой рынок – это торговля ценными бумагами, минуя фондовую биржу. Он может быть организованным и неорганизованным. Организованный внебиржевой рынок основывается на компьютерных системах связи, торговли и

обслуживания по ценным бумагам. Неорганизованный внебиржевой рынок связан с куплей-продажей ценных бумаг любыми участниками рынка без соблюдения каких-либо правил.

4. С точки зрения исполнения сделки с ценными бумагами бывает кассовый и срочный.

Кассовый рынок ценных бумаг представляет собой рынок с немедленным исполнением сделок в течение одного-двух рабочих дней.

Срочный – это рынок, на котором заключаются сделки со сроком исполнения, превышающим два рабочих дня.

5. По срокам обращения инструментов рынка ценных бумаг: краткосрочный (до 1 года), среднесрочный (от 1 года до 5 лет) и долгосрочный (свыше 5 лет).

По территории (по масштабу) бывает региональный (локальный), национальный, международный.

Отличительной чертой *международного рынка* является торговля ценными бумагами между резидентами разных стран, а также фондовыми ценностями с номиналами, выраженными в иных, чем национальная, валютах.

Главной особенностью *национальных рынков* является то, что на них движение капиталов происходит внутри отдельных стран и не пересекает границы.

Локальный рынок относительно замкнут рамками определенных крупных городов или регионов, внутри которых и происходит обращение и потребление капиталов.

7. В зависимости от эмитентов, выпускающих ценные бумаги, можно выделить рынки государственных, корпоративных, банковских ценных бумаг, ценных бумаг фондов и компаний.

Основным объектом, функционирующим на рынке ценных бумаг, выступает ценная бумага.

С экономической точки зрения их можно охарактеризовать:

Ценная бумага – свидетельство участия юридического и физического лица либо в капитале акционерного общества, либо в предоставлении ссуды в форме займа.

Ценная бумага – долгосрочное обязательство эмитентов выплачивать вкладчикам ценных бумаг дивиденды от доходов.

С юридической точки зрения *ценные бумаги* – это документы, удостоверяющие с соблюдением установленной формы и обязательных реквизитов имущественные права, осуществление или передача которых возможны только при его предъявлении (ст.142 ГК РФ).

Классификация ценных бумаг:

– с точки зрения фиксации в ценной бумаге имени владельца различают именные, предъявительские и ордерные ценные бумаги. В именной ценной бумаге на её бланке и (или) в реестре собственников зафиксировано имя владельца. В предъявительской ценной бумаге имя владельца не фиксируется непосредственно на ней самой, а её обращение не нуждается ни в какой регистрации. По ордерной ценной бумаге права принадлежат названному в ней лицу,

осуществляющему эти права или назначающему своим распоряжением другое правомочное лицо;

– в зависимости от формы имущественных отношений, выражаемых ценной бумагой, различают долевые и долговые ценные бумаги. Долевая ценная бумага подтверждает отношения собственности её владельца на часть имущества эмитента. Долговая ценная бумага выражает отношения займа между её владельцем и эмитентом, который обязуется её выкупить в установленный срок и выплатить определённый процент;

– с точки зрения качества обеспечения ценной бумаги, существующие в современной мировой практике ценные бумаги, делятся на основные и производные ценные бумаги.

Основные ценные бумаги имеют имущественные права на какой-либо актив: товар, деньги, имущество и т. п. они основаны на любых активах, в число которых не входят сами ценные бумаги. Производные ценные бумаги выпускаются на базе основных ценных бумаг (варранты, депозитарные расписки и т. п.) или в связи с изменением цены лежащего в основе данной ценной бумаги биржевого актива (фьючерсные контракты, опционы и т. п.).

Ценные бумаги характеризуются рядом признаков:

− срок существования ценной бумаги – срочно (временно) или бессрочно;

− форма существования – документарная или бездокументарная;

− национальная принадлежность – отечественная или иностранная;

− тип актива, лежащего в основе ценной бумаги, или её исходная основа (товары, деньги, совокупные активы и другие);

− порядок владения – ценная бумага на предъявителя или на конкретное лицо (юридическое, физическое);

− форма выпуска – эмиссионная, т. е. выпускаемая отдельными сериями, внутри которых все ценные бумаги совершенно одинаковы по своим характеристикам, или неэмиссионная (индивидуальная);

− характер обращаемости – свободно обращается на рынке или есть ограничения;

− уровень риска – высокий, низкий и т. п.;

− наличие дохода – выплачивается по ценной бумаге какой-то доход или нет;

− форма вложения средств – инвестирующая деньги в долг или для приобретения прав собственности.

В Российской Федерации согласно ст. 143 ГК РФ к ценным бумагам относятся: государственная облигация; облигация; вексель; чек; депозитный и сберегательный сертификаты; банковская сберегательная книжка на предъявителя; коносамент, акция; приватизационные ценные бумаги; и другие документы, которые законами о ценных бумагах или в установленном ими порядке отнесены к числу ценных бумаг.

Рассмотрим *основные виды ценных бумаг:*

Государственные ценные бумаги – это ценные бумаги, выпускаемые от имени Центрального правительства Министерством финансов. Их обеспечением являются средства государственного бюджета.

Основные виды государственных ценных бумаг в Российской Федерации:

– государственные краткосрочные обязательства (ГКО):
– облигации внутреннего валютного займа (ОВВЗ):
– облигации федеральных займов (ОФЗ):
– облигации государственного сберегательного займа (ОГСЗ).

Облигация − эмиссионная ценная бумага, закрепляющая права ее держателя на получение от эмитента облигации в предусмотренный срок ее номинальной стоимости и зафиксированного в ней процента от этой стоимости или иного имущественного эквивалента.

Вексель − это письменное долговое обязательство, дающее его владельцу (векселедержателю) безусловное право требовать по наступлении срока с лица, выдавшего или акцептовавшего обязательство, уплаты оговоренной денежной суммы.

В настоящее время финансовые рынки оперируют с двумя основными видами векселей: простыми и переводными.

Простой вексель (соло-вексель) представляет собой безусловное долговое обязательство установленной формы, выражающее обязательство векселедателя уплатить определённую денежную сумму в определённом месте. Простой вексель выписывается заёмщиком.

Переводный вексель (тратта) представляет собой письменный приказ векселедателя (трассанта) трассату (плательщику) об уплате последним определённой денежной суммы третьему лицу.

Чек − это документированное вложение хранящихся в банке денежных средств чекодателя в активы и (или) денежные операции чекодержателя. Чек содержит письменное требование чекодателя плательщику уплатить чекодержателю указанную в ней сумму. Чекодателем является лицо, выдавшее чек, чекодержателем – лицо, на имя которого выписан чек, а плательщиком – банк или кредитное учреждение, в котором у чекодателя открыт счёт.

Депозитные и сберегательные сертификаты представляют собой письменное свидетельство банка-эмитента о вкладе денежных средств, удостоверяющее право вкладчика (бенефициара) или правопреемника на получение по истечении установленного срока суммы депозита (вклада) и процентов по нему. Эмитентами депозитных и сберегательных сертификатов могут выступать только банки. Депозитные сертификаты предназначены исключительно для юридических лиц, а сберегательные – для физических. Сертификаты должны быть срочными. Сроки обращения сертификатов: депозитных (со дня выдачи сертификата до дня, когда владелец сертификата получает право востребования вклада) – один год, сберегательных – три года.

Коносамент − ценная бумага, выписываемая перевозчиком морского груза либо его полномочным представителем собственнику груза или его представителю.

Акция − эмиссионная ценная бумага, закрепляющая права ее владельца (акционера) на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществом и на часть имущества, остающегося после его ликвидации.

По форме присвоения дохода различают: обыкновенные акции и привилегированные акции.

Обыкновенная акция даёт право держателю в уставном фонде общества, на участие и управлении обществом путём голосования при принятии решений общим собрании акционеров, на получение доли прибыли от деятельности общества после выплаты держателям привилегированных акций.

В отличие от обыкновенных акций дивиденд по привилегированным обычно устанавливается по фиксированной ставке. Дивиденды по привилегированным акциям, как правило, выплачиваются до выплаты дивидендов по обыкновенным акциям. Держатели привилегированных акций имеют преимущественное право на определённую долю активов общества при его ликвидации и, как правило, не имеют преимущественных прав на покупку акций нового выпуска и права голоса. Эти акции дают право голоса только в том случае, если дивиденды на них не объявились определённое число раз.

Принципиальное отличие облигации от акции заключается в том, что владельцы облигаций являются не совладельцами акционерного общества, а его кредиторами. Это обстоятельство снижает рискованность этого рода инвестиций, т. к. держатель облигации имеет право первоочерёдности в получении доходов или возвращении своих основных средств в случае уменьшения прибыли предприятия, её нехватки для удовлетворения всех законных требований и кредиторов, и акционеров-совладельцев, а также в случае банкротства. Текущая цена облигации представляет собой стоимость ожидаемого денежного потока, приведённого к текущему моменту времени. Денежный поток состоит из двух элементов: процентных выплат по купону и номинала облигации, выплачиваемого при её погашении.

Банковская сберегательная книжка на предъявителя является одним из способов удостоверения прав вкладчика – гражданина по договору банковского вклада.

Приватизационные ценные бумаги служат для осуществления процесса приватизации государственной собственности среди граждан страны.

Двойное складское свидетельство и простое складское свидетельство являются ценными бумагами, служат способом удостоверения прав лица, сдавшего на хранение товар хранителю на товарном складе, и предусматривающие права владельца на получение сданных на хранение вещей в полной сохранности.

Опцион эмитента − эмиссионная ценная бумага, закрепляющая права ее владельца на покупку в предусмотренный в ней срок и/или при наступлении указанных в ней обстоятельств определенного количества акций эмитента такого опциона по цене, определенной в опционе эмитента.

Инвестиционный пай является именной ценной бумагой, удостоверяющей право инвестора по предъявлении им требования о выкупе инвестиционного пая на получение денежных средств в размере, определяемом исходя из стоимости имущества паевого инвестиционного фонда на дату выкупа.

Закладная − является именной ценной бумагой, удостоверяющей право на получение исполнения по денежному обязательству, обеспеченному ипотекой имущества, и право залога на указанное в договоре об ипотеке имущество.

Ипотечные ценные бумаги:

а) облигации с ипотечным покрытием − облигации, исполнение обязательств по которым обеспечивается залогом ипотечного покрытия;

б) ипотечный сертификат участия − именная ценная бумага, удостоверяющая долю ее владельца в праве общей собственности на ипотечное покрытие, право требовать от выдавшего ее лица надлежащего доверительного управления ипотечным покрытием, право на получение денежных средств, полученных во исполнение обязательств, требования по которым составляют ипотечное покрытие, а также иные права, предусмотренные Федеральным законом «Об ипотечных ценных бумагах».

Согласно ГК РФ, к ценным бумагам могут быть отнесены другие документы, отнесенные законодательно к ценным бумагам.

Государство осуществляет регулирование рынка ценных бумаг, по трем основным направлениям:

1. Выработка определённых правил, регулирующих эмиссию и обращение ценных бумаг, деятельность профессиональных участников рынка ценных бумаг, а также контроль за соблюдением действующих в стране соответствующих нормативных актов;

2. Выдача лицензий органами государственной власти на право заниматься каким-либо видом деятельности на рынке ценных бумаг;

3. Налогообложение доходов от операций с ценными бумагами. Воздействие на рынок ценных бумаг государство оказывает с помощью системы налогообложения, введения системы налоговых льгот и санкций. Плательщиками налога на доходы от операций с ценными бумагами являются все отечественные и иностранные юридические и физические лица, совершающие сделки купли-продажи ценных бумаг, в результате которых они получают дополнительные доходы. Объектом налогообложения являются регистрация проспекта эмиссии ценных бумаг и операции, направленные на возникновение имущественных прав в отношении этих ценных бумаг, зафиксированные в цене договора. Желая привлечь ресурсы на рынок ценных бумаг, государство устанавливает льготный режим налогообложения участников рынка. И наоборот, в целях избегания чрезмерного «перегрева» рынка ценных бумаг и разрастания чисто спекулятивных операций, отвлекающих финансовые ресурсы из реального сектора экономики, государство увеличивает налоговые ставки на операции с ценными бумагами.

Помимо государственного регулирования, координация действий профессиональных участников рынка ценных бумаг может осуществляться и саморегулируемыми организациями. В России такой организацией признаётся добровольное объединение профессиональных участников рынка ценных бумаг, действующих в соответствии с федеральным законом на принципах некоммерческой организации с целью регулирования определённых аспектов рынка на

основе государственных гарантий поддержки, выражающихся в присвоении им государственного статуса саморегулируемой организации.

10.3. Фондовая биржа и ее функции

Фондовая биржа − место, где происходит купля-продажа ценных бумаг, хотя может осуществляться и первичное распределение.

Функциями биржи являются:

– осуществление операций с ценными бумагами;

– предоставление эмитентам ценных бумаг дополнительных финансовых ресурсов;

– предоставление возможности сберегателям использовать накопленные денежные средства с максимальным эффектом;

– осуществление перераспределения финансовых ресурсов позволяющее изменить структуру и пропорции общественного производства.

Первая биржа в России была учреждена в Санкт-Петербурге в 1721 г. Петром I. Вслед за ней появилась биржа в Одессе, в 1816 г. (после присоединения Польши) была открыта биржа в Варшаве. В 1839 г. было построено здание Московской общей биржи.

В 1809 г. на российском фондовом рынке появились правительственные облигации, несколько позже началась торговля акциями. В 1835 г. принят первый российский закон о фондовом рынке − «Правила о компаниях на акциях», и торговля акциями стала жестко регламентироваться. К началу 1914 г. в котировку Московской биржи было введено более 120 наименований ценных бумаг с постоянным доходом и около 80 наименований дивидендных бумаг. Наиболее крупными биржами в России в то время были − Петербургская, Московская, Варшавская, Киевская, Одесская, Харьковская и Рижская.

После революции 1917 г. последовало упразднение фондовых бирж. Биржевые институты появляются вновь с оживлением рыночной торговли в период НЭПа (с 1922 по 1929 г.).

Проведение рыночных реформ в России в конце 1990-х гг. потребовало создания новых биржевых институтов. В настоящее время основными торговыми площадками в нашей стране являются Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ) и Российская торговая система (РТС).

Фондовая биржа является основным организатором торговли на рынке ценных бумаг. Юридическое лицо, осуществляющее деятельность фондовой биржи, не вправе совмещать указанную деятельность с иными видами деятельности, за исключением деятельности валютной биржи, товарной биржи (деятельности по организации биржевой торговли), клиринговой деятельности, связанной с осуществлением клиринга по операциям с ценными бумагами и инвестиционными паями паевых инвестиционных фондов, деятельности по распространению информации, издательской деятельности, а также с осуществлением деятельности по сдаче имущества в аренду.

Классификация бирж:

1. По виду обращающихся активов различают биржи, торгующие:

– государственными;
– корпоративными;
– производными ценными бумагами.
2. По форме проведения торгов можно выделить:
– голосовые;
– электронные биржевые системы.
3. По значимости биржи могут быть:
– международными;
– национальными;
– региональными.

Можно выделить два основных способа проведения биржевых торгов.

Первый способ – аукционная торговля ценными бумагами.

Различают два основных способа организации аукционной торговли ценными бумагами: двойной и простой аукцион.

Простой аукцион представляет собой организацию торговли ценными бумагами, при которой продавцы и покупатели проводят эпизодические сделки напрямую между собой. Он характеризуется нерегулярностью проведения операций и отсутствием развитой сети посредников при осуществлении торговли.

Двойной аукцион может существовать только при наличии на рынке большого количества ценных бумаг, обладающих высокой степенью ликвидности, значительного числа участников фондового рынка, заинтересованных в проведении операций по данным ценным бумагам, а также при существовании хорошо организованной инфраструктуры фондового рынка. В странах с развитым фондовым рынком биржевая и внебиржевая торговля ценными бумагами идет в форме двойного аукциона.

Второй способ – торговля по заказам. Суть его заключается в том, что брокеры оставляют маклерам письменные заявки на покупку и продажу с указанием цены и количества ценных бумаг. Все заказы с указанием времени поступления заказа заносятся в маклерскую книгу. В определённый момент времени приём заказов прекращается, после чего маклер сопоставляет все принятые заказы на покупку и продажу и производит оформление сделок.

Следует отметить, что на фондовый рынок оказывают существенное воздействие различные факторы:

– экономические (динамика валового национального продукта, дефицит торгового и платежного балансов, индексы инфляции, показатели безработицы и занятости и др.);

– политические (внутреннее государственное регулирование; международные экономические отношения; регулирующее законодательство и т. п.);

– организационные (кадровые изменения в корпорациях) и другие, приводящие к колебаниям на рынке ценных бумаг.

В условиях рыночной экономики у одних субъектов хозяйства постоянно образуются финансовые ресурсы, и в то же время у других возникает потребность в дополнительном финансировании. Все участники рыночных отношений − государство, хозяйствующие субъекты и население, как правило, выступают

одновременно и как потребители капитала и как инвесторы. Их взаимодействие во многом обеспечивается посредством рынка ценных бумаг.

10.4. Понятие, сущность, формы кредита

Кредит (от лат. *credit* – он верит) – это ссуда, представляющая собой совокупность денежных средств на возвратной основе, передаваемая во временное пользование за плату в виде процента.

В экономической теории *ссудный капитал* традиционно рассматривается как совокупность денежных средств, на возвратной основе передаваемых во временное пользование за плату в виде процента.

Источниками формирования ссудного капитала выступают временно свободные денежные средства государства, юридических и физических лиц, на добровольной основе передаваемые финансовым посредникам для последующей капитализации и извлечения прибыли, а также средства, временно высвобождающиеся в процессе кругооборота промышленного и торгового капиталов. Указанные средства аккумулируются на расчетных счетах.

Кредитные отношения в экономике функционируют в соответствии с основными принципами, которые наряду с функциями кредита определяют сущность кредитных отношений.

К основным принципам кредита относятся:

1. Возвратность – означает необходимость возврата средств кредитору после завершения их использования заемщиком.

2. Срочность – предполагает, что взятая ссуда должна быть возвращена кредитору в установленный срок, определенный кредитным договором или заменяющем его документе.

3. Платность – выражает необходимость оплаты заемщиком права на использование кредитных ресурсов. Платность кредита выступает в форме ссудного процента. Это цена ссуженной стоимости, передаваемой заемщику во временное пользование с целью ее производительного использования. Ставка ссудного процента определяется как отношение суммы годового дохода, полученного на ссудный капитал, к сумме кредита:

$$i = \frac{D}{P},$$

где i – ставка ссудного процента (цена кредитных ресурсов); D − сумма годового дохода, полученного на ссудный капитал; P − сумма предоставленного кредита.

Цена кредита отражает общее соотношение спроса и предложения на рынке ссудных капиталов и зависит от цикличности развития экономики, темпов инфляции, динамики денежных накоплений физических и юридических лиц, динамики производства и обращения, определяющей потребность в кредитных ресурсах и др.

4. Обеспеченность – представляет собой необходимую защиту имущественных интересов кредитора от возможного нарушения заемщиком принятых в договоре обязательств.

5. Целевой характер – выражает необходимость целевого использования средств кредитора.

6. Дифференциальный характер – определяет дифференциальный подход со стороны кредитных организаций к различным группам потенциальных заемщиков.

Место и роль кредита в экономической системе общества определяются прежде всего выполняемыми им *функциями.*

*Перераспределительная функция***.** В условиях рыночной экономики рынок ссудных капиталов выступает в качестве своеобразного инструмента, способствующего переливу свободных финансовых ресурсов из одних сфер хозяйственной деятельности в другие, обеспечивающие, в частности, более высокую прибыль. Ориентируясь на дифференцированный ее уровень в различных отраслях или регионах, кредит выступает в роли стихийного макрорегулятора экономики, обеспечивая удовлетворение потребностей динамично развивающихся объектов приложения капитала в дополнительных финансовых ресурсах.

*Экономия издержек обращения***.** Практическая реализация этой функции непосредственно вытекает из экономической сущности кредита, источником которого выступают, в том числе финансовые ресурсы, временно высвобождающиеся в процессе кругооборота промышленного и торгового капиталов. Временной разрыв между поступлением и расходованием денежных средств субъектов хозяйствования может определить не только избыток, но и недостаток финансовых ресурсов. Именно поэтому столь широкое распространение получили ссуды на восполнение временного недостатка собственных оборотных средств, используемые практически всеми категориями заемщиков и обеспечивающие существенное ускорение оборачиваемости капитала, а следовательно, и экономию общих издержек обращения.

Ускорение концентрации и централизации капитала. Процесс концентрации капитала является необходимым условием стабильности развития экономики и приоритетной целью любого субъекта хозяйствования. Реальную помощь в решении этой задачи оказывают заемные средства, позволяющие существенно расширить масштаб производства (или иной хозяйственной операции) и, таким образом, обеспечить дополнительную массу прибыли. Даже с учетом необходимости выделения части ее для расчета с кредитором привлечение кредитных ресурсов более оправдано, чем ориентация исключительно на собственные средства. Следует, однако, отметить, что на стадии экономического спада (и тем более, в условиях перехода к рыночной экономике) дороговизна этих ресурсов не позволяет активно использовать их для решения задачи ускорения концентрации капитала в большинстве сфер хозяйственной деятельности. Тем не менее, рассматриваемая функция даже в отечественных условиях обеспечила определенный положительный эффект, позволив существенно ускорить процесс обеспечения финансовыми ресурсами отсутствующих или крайне неразвитых в период плановой экономики сфер деятельности.

Ускорение научно-технического прогресса. В послевоенные годы научно-технический прогресс стал определяющим фактором экономического развития любого государства и отдельного субъекта хозяйствования. Наиболее наглядно

роль кредита в его ускорении может быть отслежена на примере процесса финансирования деятельности научно-технических организаций, спецификой которых всегда являлся больший, чем в других отраслях, временной разрыв между первоначальным вложением капитала и реализацией готовой продукции. Именно поэтому нормальное функционирование большинства научных центров (за исключением находящихся на бюджетном финансировании) немыслимо без использования кредитных ресурсов. Столь же необходим кредит и для осуществления инновационных процессов в форме непосредственного внедрения в производство научных разработок и технологий, затраты на которые первоначально финансируются предприятиями, в том числе и за счет целевых средне - и долгосрочных ссуд банка.

В зависимости от того, какая предоставляется ссуда при кредитной сделке, выделяют несколько *форм кредита.*

Коммерческий кредит – предоставляемый одним предприятием другому в виде продажи товаров с отсрочкой платежа. Цель – ускорить реализацию товаров. Объектом коммерческого кредита является товарный капитал, инструментом выступает вексель.

Вексель (простой) – обязательство, выдаваемое заемщиком на имя кредитора, содержащее в себе указание места и времени выдачи долгового обязательства, суммы последнего, места и времени платежа.

Вексель (переводной) – тратта – письменный приказ одного лица (кредитора), другому (заемщику) об уплате определенной суммы третьему лицу или предъявителю.

В развитых странах коммерческий кредит составляет 20–30% кредитных сделок. В России коммерческий кредит и учет векселей были развиты до 1917 г. и в период Нэпа. Однако в ходе кредитной реформы 1930–1932 гг. коммерческий кредит (взаимное кредитование предприятиями друг друга) был ликвидирован. В настоящее время в Российской Федерации и других государствах бывшего СССР коммерческий кредит разрешен.

Банковский кредит – предоставляется в виде денежных ссуд коммерческими банками и другими финансовыми учреждениями (финансовыми компаниями, банками взаимного кредита, сберегательными кассами и др.) исключительно специализированными кредитно-финансовыми организациями, имеющими лицензию от центрального банка на осуществление подобных операций. В роли заемщика могут выступать только юридические лица, инструментом кредитных отношений является кредитный договор или кредитное соглашение. Объектом банковского кредита выступает денежный капитал. Доход поступает в виде ссудного или банковского процента.

Банковский кредит классифицируется по ряду признаков:

1) по срокам погашения кредита: краткосрочный кредит (до 6 месяцев), среднесрочный (6–12 месяцев) и долгосрочный (более 1 года). Также существует вид кредита особой срочности − онкольный (от англ. *money on call* − ссуда до востребования), который погашается по первому требованию. Он выдается банками брокерам, дилерам и клиентам для сверхкраткосрочных нужд и используется, как правило, при биржевых спекуляциях;

2) по способу погашения: ссуды погашаемые заемщиком единовременным платежом и ссуды, погашаемые в рассрочку в течение действия кредитного договора.

3) по обеспеченности:

– доверительные ссуды, единственной формой обеспечения которых является кредитный договор;

– обеспеченные ссуды, которые защищены имуществом заемщика. При нарушении заемщиком своих обязательств имущество переходит в собственность кредитора;

– ссуды под финансовые гарантии третьих лиц, выражением которых служит юридическое оформление обязательств со стороны гаранта возместить фактически понесенный кредитором ущерб при нарушении заемщиком кредитного договора. В роли гаранта могут выступать юридические лица, государственные органы власти любого уровня.

Потребительский кредит. Потребительский кредит предоставляется населению для получения предметов личного потребления.

При потребительском кредите заемщиками являются физические лица, кредитором вправе выступать как кредитное учреждение, так и предприятие. Потребительский кредит может предоставляться как в денежной, так и в товарной форме: товары приобретаются в кредит или в рассрочку в розничной торговле; денежную ссуду получают в банке с использованием средств в потребительских целях. Потребительский кредит может быть оформлен в виде кредит с разовым погашением и с рассрочкой платежа.

Ипотечный кредит. Слово «ипотека» имеет греческое происхождение. Впервые оно было употреблено в законодательстве Солона (VII в. до н.э.), согласно которому в землю должника врывался столб, для того чтобы каждый знал, что эта земля служит обеспечением прав кредитора. По историческим свидетельствам отдача земель в залог и продажа земельных наделов начали широко практиковаться еще в Египте в период первого тысячелетия до н. э.

Существуют два понятия ипотеки. В узком смысле слова «ипотека» – это залог недвижимого имущества, а в широком – одна из форм имущественного обеспечения обязательства должника, при которой недвижимое имущество остается в собственности последнего, а кредитор в случае невыполнения должником своего обязательства приобретает право на получение удовлетворения за счет реализации данного имущества. Соответственно этому ипотечный кредит – это кредит, обеспеченный залогом недвижимого имущества.

Государственный кредит. Особой формой кредита является государственный кредит, при котором заемщиком (кредитором) выступают государство или местные органы власти, а кредит приобретает вид государственного займа, реализуемого через кредитно-финансовые институты, прежде всего через центральный банк. Основной признак этой формы кредита – непременное участие государства.

Международный кредит. Рассматривается как совокупность кредитных отношений, функционирующих на международном уровне, непосредственными

участниками которых могут выступать международные финансово-кредитные институты (МВФ и др.), правительства государств, отдельные юридические лица.

10.5. Кредитно-банковская система: функции, структура

Финансово-кредитная система включает в себя совокупность отдельных, но взаимосвязанных элементов финансовой системы и кредитной системы. Как финансовая, так и кредитная система имеют свои механизмы образования и особенности функционирования.

От состояния финансово-кредитной системы государства существенным образом зависит степень защищенности и устойчивости национальной валюты, в том числе ее покупательная способность и курс по отношению к иностранным валютам, что имеет первостепенное значение для государственного суверенитета.

Кредитная система представляет собой функциональную подсистему рыночного хозяйства, опосредствующую процессы формирования капитала в экономической системе и его движения между субъектами и секторами экономики.

Кредитная система − совокупность кредитных отношений и институтов, организующих эти отношения. Кредитная система Российской Федерации включает в себя Центральный банк, коммерческие банки, филиалы и представительства иностранных банков.

Денежно-кредитная система управляет развитием денежных рынков, формирует капитал и организует его перелив из одних секторов экономики в другие, создает и определяет инвестиционный климат и влияет на инвестиционную активность, задает правила игры в денежно-кредитном обращении.

Денежно-кредитный механизм является системой, которая в значительной мере может определить структуру производства и совокупного спроса, непосредственно влияя на составляющие экономического равновесия.

Основой кредитной системы исторически являются банки. Финансово-кредитные институты на уровне страны подразделяются на центральные банки, коммерческие банки и специализированные финансово-кредитные институты (кредитные организации). Центральные банки – это банки, осуществляющие выпуск банкнот и являющиеся центрами кредитной системы. Коммерческие банки представляют собой частные и государственные банки, осуществляющие универсальные операции по кредитованию промышленных, торговых и других предприятий, главным образом за счет тех денежных капиталов, которые они получают в виде вкладов. Специализированные кредитные организации включают банковские и небанковские организации, специализирующиеся на определенных видах кредитования.

Банки – весьма древнее экономическое изобретение. Считается, что первые банки возникли на Древнем Востоке в VIII в. до н. э., когда уровень благосостояния людей позволил им делать сбережения при сохранении приемлемого уровня текущего потребления. Затем эту эстафету приняла Древняя Греция. Наиболее чтимые храмы стали принимать деньги граждан на хранение во время войн, поскольку воюющие стороны считали недопустимым грабить святилища.

Взоры предпринимателей того времени – ремесленников и купцов обратились в сторону хранилищ денег. Так пересеклись интересы двух важнейших участников экономики – коммерсанта, нуждающегося в капитале для расширения своей деятельности и владельца сбережений. Этому банки обязаны своим рождением.

Итак, банки возникли в глубокой древности как фирмы, специализирующиеся на оказании особого рода услуг: хранении сбережений и предоставлении кредитов. Со временем банки освоили также деятельность, связанную с организацией расчетов за покупаемые и продаваемые товары внутри страны и на мировом рынке. Это позволило ускорить платежи и повысить их надежность, что оказало положительное влияние на развитие торговли и мировой экономики в целом.

Слово «банк» происходит от итальянского *banco* и означает «стол». Предшественниками банков были средневековые менялы – представители денежно-торгового капитала. Они принимали денежные вклады у купцов и специализировались на обмене денег различных городов и стран. Со временем менялы стали использовать эти вклады, а также собственные денежные средства для выдачи ссуд и получения процентов.

В XVI–XVII вв. купеческие гильдии ряда городов (Венеции, Генуи, Милана, Амстердама и др.) создали специальные жиробанки[4] для осуществления безналичных расчетов между своими клиентами-купцами. Свободные денежные средства жиробанки предоставляли в ссуду государству, городам и внешнеторговым компаниям.

Первый акционерный банк был учрежден в Англии (Английский банк) – в 1694 г. Он получил от правительства право выпуска банкнот. В Англии банкиры были выходцами либо из среды золотых дел мастеров, либо купцов.

Выделяют следующие *виды банков* по различным основаниям:

По функциональному назначению банки подразделяются:

− на эмиссионные (выпуск денег в обращение);

− коммерческие (кредитование промышленных, торговых и других предприятий главным образом за счет денежных капиталов, получаемых в виде вкладов);

− инвестиционные (финансирование вложений в производство на длительный срок);

− ипотечные (предоставление долгосрочных денежных займов под залог недвижимости − земли и строений);

− депозитные (обслуживание клиентов по вкладам (депозитам) и ссудам (кредитам);

− специализированные (например, торговые банки).

По форме собственности:

− государственные;

− акционерные;

− кооперативные;

− частные;

− смешанные банки.

По правовой форме организации:

− общества открытого типа ограниченной ответственности;

− закрытого типа ограниченной ответственности.

По характеру выполняемых операций:

− универсальные (могут выполнять весь набор банковских услуг, обслуживать клиентов независимо от направленности их деятельности, как физических, так и юридических лиц);

− специализированные (внешнеэкономические операции, ипотечные банки и др. – специализируются на определенных видах операций).

По обслуживаемым отраслям:

− многоотраслевые;

− одноотраслевые, обслуживающие преимущественно одну из отраслей или подотраслей (авиационную, автомобильную, нефтехимическую промышленность, сельское хозяйство).

По числу филиалов:

− бесфилиальные;

− многофилиальные.

По сфере обслуживания:

− региональные;

− межрегиональные;

− национальные;

− международные.

По масштабам деятельности:

− малые;

− средние;

− крупные банки;

− банковские консорциумы;

− межбанковские объединения.

Централизация банковского капитала проявляется в слиянии крупных банков в крупнейшие банковские объединения, в росте филиальной сети крупных банков. Банковские объединения – это банки-гиганты, играющие господствующую роль в банковском деле. К ним можно отнести:

1. Банковские картели – это соглашения, ограничивающие самостоятельность отдельных банков и свободную конкуренцию между ними путем согласования и установления единообразных процентных ставок, проведения одинаковой дивидендной политики и т. п.

2. Банковские синдикаты, или консорциумы – соглашения между несколькими банками для совместного проведения крупных финансовых операций.

3. Банковские тресты – это объединения, возникающие путем полного слияния нескольких банков, причем происходит объединение капиталов этих банков и осуществляется единое управление ими.

4. Банковские концерны – это объединение многих банков, формально сохраняющих самостоятельность, но находящихся под финансовым контролем одного крупного банка, скупившего контрольные пакеты их акций.

Роль банковской системы в современной рыночной экономике огромна. И все изменения, происходящие в ней, тем или иным образом затрагивают всю экономику. Правильная организация банковской системы необходима для нормального функционирования хозяйства страны.

В России, как и в большинстве других стран мира, действует двухуровневая кредитная система: первый уровень – Центральный банк, второе звено – банковские институты, коммерческие банки и небанковские кредитные организации.

Центральный банк (Банк России, Центробанк, ЦБ РФ) – главное звено банковской системы, обеспечивающее равновесие денежного рынка, посредник правительства в его заемных и кредитных операциях. Он играет ключевую роль в управлении денежной массой, валютным курсом и хранением валютных резервов страны. В соответствии с Конституцией РФ Центральный банк подотчетен Государственной Думе, возглавляется председателем Банка, имеет свой устав, утверждаемый Государственной Думой. Управление осуществляется на коллективной основе советом директоров Банка. Банк имеет большое количество своих отделений по всей стране и занимает особое положение среди всех юридических лиц, занятых управлением или хозяйственной деятельностью. С одной стороны, это орган государственного управления; с другой – коммерческое предприятие, торгующее деньгами, хотя получение прибыли не служит целью деятельности.

Основными целями деятельности Банка России являются:

− защита и обеспечение устойчивости рубля;

− развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации;

− обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования платежной системы.

*ЦБ РФ выполняет следующие функции***:**

1) во взаимодействии с Правительством Российской Федерации разрабатывает и проводит единую государственную денежно-кредитную политику;

2) монопольно осуществляет эмиссию наличных денег и организует наличное денежное обращение; утверждает графическое обозначение рубля в виде знака;

3) является кредитором последней инстанции для кредитных организаций, организует систему их рефинансирования;

4) устанавливает правила осуществления расчетов в Российской Федерации;

5) устанавливает правила проведения банковских операций;

6) осуществляет обслуживание счетов бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации, если иное не установлено федеральными законами, посредством проведения расчетов по поручению уполномоченных органов исполнительной власти и государственных внебюджетных фондов, на которые возлагаются организация исполнения и исполнение бюджетов;

7) осуществляет эффективное управление золотовалютными резервами Банка России;

8) принимает решение о государственной регистрации кредитных организаций, выдает кредитным организациям лицензии на осуществление банковских операций, приостанавливает их действие и отзывает их;

9) осуществляет надзор за деятельностью кредитных организаций и банковских групп;

10) регистрирует эмиссию ценных бумаг кредитными организациями в соответствии с федеральными законами;

11) осуществляет самостоятельно или по поручению Правительства Российской Федерации все виды банковских операций и иных сделок, необходимых для выполнения функций Банка России;

12) организует и осуществляет валютное регулирование и валютный контроль в соответствии с законодательством Российской Федерации;

13) определяет порядок осуществления расчетов с международными организациями, иностранными государствами, а также с юридическими и физическими лицами;

14) устанавливает правила бухгалтерского учета и отчетности для банковской системы Российской Федерации;

15) устанавливает и публикует официальные курсы иностранных валют по отношению к рублю;

16) принимает участие в разработке прогноза платежного баланса Российской Федерации и организует составление платежного баланса Российской Федерации;

17) устанавливает порядок и условия осуществления валютными биржами деятельности по организации проведения операций по покупке и продаже иностранной валюты, осуществляет выдачу, приостановление и отзыв разрешений валютным биржам на организацию проведения операций по покупке и продаже иностранной валюты;

18) проводит анализ и прогнозирование состояния экономики Российской Федерации в целом и по регионам, прежде всего денежно-кредитных, валютно-финансовых и ценовых отношений, публикует соответствующие материалы и статистические данные;

18.1) осуществляет выплаты Банка России по вкладам физических лиц в признанных банкротами банках, не участвующих в системе обязательного страхования вкладов физических лиц в банках Российской Федерации, в случаях и порядке, которые предусмотрены федеральным законом;

19) осуществляет иные функции в соответствии с федеральными законами.

В двухуровневой кредитной системе России вторым звеном (помимо коммерческих банков) в последние годы все активнее выступают некоммерческие банки и небанковские кредитные организации. К некоммерческим банкам в России, как и в международной практике, относятся инвестиционные банки, сберегательные банки, ссудно-сберегательные ассоциации и кредитные союзы, ипотечные банки, земельные банки, торговые банки и т. д. Небанковская кредитная организация – это кредитная организация, имеющая право осуществлять отдельные банковские операции (инвестиционные страховые компании, пенси-

онные и др. фонды). Допустимые сочетания банковских операций для небанковских кредитных организаций устанавливаются ЦБ РФ. Вновь организованные кредитные организации не имеют права работать с вкладами физических лиц ранее, чем через два года после начала своей деятельности. В России уже сложилась кредитная система, отличная от двух основных мировых моделей: американской и немецкой. В стране действуют универсальные банки, а также функционирует достаточно развитый сектор небанковских кредитных организаций (чем она отличается от немецкой модели).

От состояния финансово-кредитной системы государства существенным образом зависит степень защищенности и устойчивости национальной валюты, в том числе ее покупательная способность и курс по отношению к иностранным валютам, что имеет первостепенное значение для государственного суверенитета. Бесперебойное и эффективное функционирование государственных органов и учреждений, развитие суверенного государства в целом напрямую зависят от процесса образования, распределения и использования централизованных и децентрализованных денежных средств, составляющих содержание финансовой деятельности государства. Не менее важно для него устойчивое, надежное функционирование банковской системы страны. Без такой системы невозможно успешное осуществление государственных экономических, социальных, политико-правовых, экологических и других программ и проектов.

Для любого подлинно суверенного государства вопросы управления финансово-кредитной системой, разработка и проведение в жизнь единой денежно-кредитной политики, защита, обеспечение устойчивой национальной валюты и национальной банковской системы, вопросы финансовой деятельности имеют стратегическое значение и всегда актуальны, составляя часть содержания понятия «экономическая безопасность государства.

10.6. Общая характеристика страхования

В условиях современного общества страхование превратилось во всеобщее универсальное средство страховой защиты всех форм собственности, доходов и других интересов предприятий, организаций и граждан, в том числе их жизни и здоровья.

Страхование − отношения по защите интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении определенных страховых случаев за счет денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий (страховых взносов), а также за счет иных средств страховщиков.

Страховая деятельность (страховое дело) − сфера деятельности страховщиков по страхованию, перестрахованию, взаимному страхованию, а также страховых брокеров, страховых актуариев по оказанию услуг, связанных со страхованием, с перестрахованием

Целью организации страхового дела является обеспечение защиты имущественных интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации,

субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении страховых случаев.

Задачами организации страхового дела являются:

– проведение единой государственной политики в сфере страхования;

– установление принципов страхования и формирование механизмов страхования, обеспечивающих экономическую безопасность граждан и хозяйствующих субъектов на территории Российской Федерации.

Сущность страхования проявляется в его функциях:

1. Рисковая (компенсационная) функция. В рамках действия этой функции происходит перераспределение денежной формы стоимости среди участников страхования в связи с последствиями случайных страховых событий.

2. Предупредительная функция – связана с использованием части средств страхового фонда на уменьшение степени и последствий страхового риска.

3. Сберегательная функция. Сбережение денежных сумм с помощью страхования на дожитие связано с потребностью в страховой защите достигнутого семейного достатка.

В связи с различиями в объектах страхования всю совокупность страховых отношений можно разделить на пять отраслей (видов):

– имущественное;

– социальное;

– личное;

– страхование ответственности;

– страхование предпринимательских рисков

В имущественном страховании в качестве объектов выступают материальные ценности. Имущественное страхование охватывает страхование транспортных средств, страхование грузов и т. д.;

– социальное (уровень доходов гражданина),

– личное (жизнь, здоровье и трудоспособность гражданина).

При *страховании ответственности* в качестве объектов выступает обязанность страхователей выполнять договорные условия или возмещать ущерб, нанесенный третьим лицам.

Объектами *страхования предпринимательских рисков* является риск неполучения прибыли или образования убытка.

Формы страхования:

– добровольное;

– обязательное.

Добровольное страхование осуществляется на основании договора страхования и правил страхования, определяющих общие условия и порядок его осуществления. Правила страхования принимаются и утверждаются страховщиком или объединением страховщиков самостоятельно в соответствии с российским законодательством и содержат положения о субъектах страхования, об объектах страхования, о страховых случаях, о страховых рисках, о порядке определения страховой суммы, страхового тарифа, страховой премии (страховых взносов), о порядке заключения, исполнения и прекращения договоров страхования, о правах и об обязанностях сторон, об определении размера убыт-

ков или ущерба, о порядке определения страховой выплаты, о случаях отказа в страховой выплате и иные положения.

Общество в лице государства устанавливает *обязательное страхование*, когда необходимость возмещения материального ущерба или оказание денежной помощи задевает интересы не только конкретного пострадавшего субъекта, но и общественные интересы. Иными словами, обязательная форма страхования распространяется на приоритетные объекты страховой защиты.

Обязательное страхование осуществляется за счет средств:

− самих страхователей (противопожарное страхование имущества; личное страхование пассажиров; страхование своей деятельности, например, нотариусами; страхование организациями своей ответственности, если они используют особо опасные механизмы или объекты; страхование владельцев транспортных средств);

− за счет третьих лиц (страхование доноров, охранников, работающих по найму, космонавтов, коммерческое страхование временно вывозимых культурных ценностей);

− за счет средств бюджета (имущественное и личное страхование госслужащих, военнослужащих и приравненных к ним лиц, в связи с осуществлением ими служебной деятельности; экологическое страхование).

Рассмотрим основные понятия страховых отношений.

Страхователи − юридические лица и дееспособные физические лица, заключившие со страховщиками договоры страхования либо являющиеся страхователями в силу закона.

Страховщики − юридические лица любой организационно-правовой формы, созданные для осуществления страховой деятельности, перестрахования, взаимного страхования и получившие лицензию на осуществление страховой деятельности на территории РФ.

Страховые агенты − постоянно проживающие на территории Российской Федерации и осуществляющие свою деятельность на основании гражданско-правового договора физические лица или российские юридические лица (коммерческие организации), которые представляют страховщика в отношениях со страхователем и действуют от имени страховщика и по его поручению в соответствии с предоставленными полномочиями.

Страховые брокеры − постоянно проживающие на территории Российской Федерации и зарегистрированные в установленном законодательством Российской Федерации порядке в качестве индивидуальных предпринимателей физические лица или российские юридические лица (коммерческие организации), которые действуют в интересах страхователя (перестрахователя) или страховщика (перестраховщика) и осуществляют деятельность по оказанию услуг, связанных с заключением договоров страхования (перестрахования) между страховщиком (перестраховщиком) и страхователем (перестрахователем), а также с исполнением указанных договоров.

Страховой риск представляет собой предполагаемое событие, на случай наступления, которого проводится страхование.

Страховым случаем называется свершившееся событие, предусмотренное договором страхования, в результате которого возникает обязанность страховщика выплатить страхователю страховую сумму.

Страховой суммой является определенная договором страхования или установленная законом денежная сумма, исходя из которой, устанавливаются размеры страхового взноса и страховой выплаты. При страховании имущества страховая сумма не может превышать его действительной стоимости на момент заключения договора.

Страховое возмещение – сумма выплаты из страхового фонда в покрытие ущерба в имущественном страховании и страховании гражданской ответственности страхователя за материальный ущерб перед третьими лицами. Страховое возмещение может быть равно или меньше страховой суммы, исходя из конкретных обстоятельств страхового случая и условий договора страхования (например, наличия франшизы − право на создание коммерческого предприятия, предоставляемое на определенный период и зафиксированное в договоре).

Сумма страхового возмещения в имущественном страховании определяется различными способами в зависимости от системы страхования.

1. При страховании по действительной стоимости имущества сумма страхового возмещения определяется как фактическая стоимость имущества на день заключения договора. Страховое обеспечение равно величине ущерба.

2. При страховании по системе пропорциональной ответственности величина страхового возмещения определяется по формуле:

$$В = С \text{ х } У/Ц,$$

где $В$ − величина страхового возмещения; $С$ − страховая сумма по договору; $У$ − фактическая сумма ущерба; $Ц$ − стоимостная оценка объекта страхования.

3. При страховании по системе первого риска страховое возмещение выплачивается в размере ущерба, но в пределах страховой суммы. При этом весь ущерб в пределах страховой суммы (первый риск) компенсируется полностью, а ущерб сверх страховой суммы (второй риск) вообще не возмещается.

4. При страховании по системе «дробной части» устанавливаются две страховые суммы: показанная и действительная стоимость. По показанной стоимости страхователь обычно получает покрытие риска, выражаемое натуральной дробью или в процентах. Ответственность страховщика ограничена размерами дробной части, поэтому страховая сумма меньше показанной стоимости и ее дробной части. Страховое возмещение равно ущербу, но не может быть выше страховой суммы. Если показанная стоимость равна действительной стоимости объекта, то страховое возмещение определяется, как и при страховании по системе первого риска. Если показанная стоимость меньше действительной стоимости, то страхование дробной части превращается в страхование по системе пропорциональной ответственности.

5. При страховании по восстановительной стоимости величина страхового возмещения за объект равна цене нового имущества соответствующего вида. Износ имущества не учитывается. При страховании имущества страховая сум-

ма не должна превышать его действительной стоимости на момент заключения договора (страховой стоимости). Страховое возмещение не может превышать размера прямого ущерба застрахованному имуществу страхователя или третьего лица при страховом случае, если договором страхования не предусмотрена выплата страхового возмещения в определенной сумме.

Страховой взнос – это плата за страхование, которую страхователь обязан внести страховщику в соответствии с договором страхования или законом.

Страховой тариф представляет собой ставку страхового взноса с единицы страховой суммы или объекта страхования: по обязательным видам страхования они устанавливаются в законах об обязательном страховании. По добровольным видам страхования страховые тарифы могут рассчитываться страховщиками самостоятельно и отражаются в договоре добровольного страхования. Вероятность риска деятельности страховщика определяется следующими показателями.

1. Частота страховых событий − это количество страховых случаев на один объект страхования.

2. Коэффициент кумуляции риска, исчисляемый отношением числа пострадавших объектов к числу страховых событий. Он показывает, сколько застрахованных объектов может быть настигнуто страховым случаем.

3. Убыточность страховой суммы − это отношение суммы выплаченного страхового возмещения к страховой сумме всех объектов страхования.

4. Тяжесть ущерба (У) показывает, какая часть страховой суммы уничтожена. Финансовая устойчивость страховых операций характеризуется дефицитом средств или превышением доходов над расходами страховщика в целом по страховому фонду. Чем меньше величина этого коэффициента, тем финансово устойчивее страховая операция. Для обеспечения своей платежеспособности страховщики обязаны соблюдать нормативные соотношения между активами и принятыми ими страховыми обязательствами. Методика расчета этих соотношений и их нормативные значения устанавливаются федеральным органом исполнительной власти по надзору за страховой деятельностью. Страховщики обязаны публиковать годовые балансы и отчет о прибылях и убытках в сроки, установленные органами исполнительной власти по надзору за страховой деятельностью, после их аудиторской проверки.

При выборе страховщика важно оценить оперативность и полноту исполнения обязательств по договору страхования. В договор страхования могут вноситься различные клаузулы (специальные оговорки или дополнительные условия). Одной из таких клаузул является франшиза − это предусмотренное условиями договора страхования освобождение страховщика от возмещения убытков, не превышающих определенный размер. Размер франшизы означает часть убытка, которая не подлежит возмещению со стороны страховщика. Она может выступать как в относительных величинах к страховой сумме или к величине ущерба, так и в абсолютных величинах.

По функциям, выполняемым на страховом рынке, продавцов страховых услуг можно разделить на следующие группы:

1) *страховщики*, непосредственно заключающие договор страхования (в профессиональной терминологии «прямые поставщики»);

2) *перестраховщики* (страховщики для страховщиков) − организации, принимающие на себя часть крупных рисков за соответствующее вознаграждение;

3) различные *объединения страховщиков*, создаваемые с какой-либо конкретной целью (обмен информацией, разработка долгосрочных программ, координация условий страхования и др.);

4) *посредники между страховщиками и страхователями* (а иногда и между страховщиками и перестраховщиками). Страховщики могут осуществлять страховую деятельность через страховых агентов и страховых брокеров.

Страховые агенты — физические или юридические лица, действующие от имени страховщика и по его поручению в соответствии с предоставленными полномочиями. Страховые брокеры — юридические или физические лица, осуществляющие посредническую деятельность по страхованию от своего имени на основании поручений страхователя либо страховщика.

В страховой практике функции отдельных участников страхового рынка нередко совмещаются. Например, прямые страховщики могут проводить операции перестраховочного характера, и наоборот. Перестраховочные компании являются неотъемлемой элементом современного страхового рынка. Принимая на себя ту часть риска, которую не может обеспечить прямой страховщик, они обеспечивают устойчивость не только отдельных страховых компаний, но и всего страхового рынка. Крупные риски передаются от одной компании к другой столько раз, сколько необходимо для достижения полной устойчивости даже в случае катастрофического ущерба. Таким образом, риск раскладывается не только внутри одной страховой совокупности, но и распределяется по нескольким страховым совокупностям перестраховщиков. Очень важно правильно выбрать перестраховщика, т. к. непосредственную ответственность перед страхователем несет страховщик, принявший риск на страхование. Поэтому если в силу какого-либо финансового кризиса перестраховщик окажется не в состоянии выплатить страховую сумму, то возмещать ущерб придется страховщику.

Объективная экономическая необходимость использования страхования в целях страховой защиты общественного производства, предпринимательства и благосостояния граждан обусловлена обособленностью хозяйствующих субъектов, возросшим уровнем финансовых рисков и имущественных интересов.

10.7. Государственный бюджет: структура, формирование и использование

Государственный бюджет – это:

– особое звено финансовой системы государства, центральная часть всей финансовой системы;

– план доходов и расходов государства, с помощью которого государство осуществляет территориальное и межотраслевое распределение и перераспределение валового национального продукта;

– подлежащая перераспределению часть национального дохода.

Ведущую роль играет общенациональный или федеральный бюджет, наряду с которым существуют областные и местные бюджеты.

Наиболее распространенным сегодня является принцип фискального федерализма, используемый, в том числе, и при формировании финансовой системы России. Его сущность – четкое разграничение функций между отдельными звеньями финансовой системы (правительство независимо в целях, касающихся науки в целом; местные органы власти финансируют развитие своих территорий).

Доходная часть российского госбюджета (федерального бюджета) складывается из налогов (обязательных сборов с юридических и физических лиц, проводимых государством на основе государственного законодательства).

Налоговая система базируется на соответствующих законодательных актах государства, устанавливающих конкретные методы построения и взимания налогов. Различают следующие виды налогов: твердые (в абсолютной сумме), пропорциональные (без учета дифференциации субъекта налога), прогрессивные (возрастают по мере роста дохода), прямые (платятся субъектами непосредственно, например подоходный налог), косвенные (взимаются через надбавку к цене, например акцизы).

Дефицит бюджета – это сумма превышения расходов бюджета над его доходами. Способы покрытия дефицита: государственные займы, ужесточение налогообложения печатание денег явно или же распространение денег в форме резервов коммерческих банков.

Концепции бюджетной политики:

1) бюджет должен быть сбалансирован ежегодно. Однако это исключает или уменьшает эффективность фискальной политики государства, имеющую антициклическую направленность;

2) бюджет должен быть сбалансирован в ходе экономического цикла, а не за каждый год. При этом осуществляется антициклическое воздействие одновременно со сбалансированием бюджета. Проблемой в этом случае является прогнозирование продолжительности и глубины спада (подъема) экономического цикла;

3) идея функциональных финансов – обеспечивается сбалансированность экономики, а не бюджета.

Ряд статей государственных бюджетов имеет общепринятый характер и их можно встретить практически повсеместно. К ним относятся в расходной части – социальная поддержка и национальная безопасность, субсидии отдельным отраслям, штатам или регионам, расходы по управлению и обслуживанию государственного долга. В доходной части непременно присутствуют налоги на население и корпорации, акцизы, всякого рода другие сборы и государственные займы.

Дефицит бюджета – это важнейший показатель состояния экономики, поэтому ему традиционно уделяется большое внимание. Дефицит бюджета – это та сумма, на которую в данном году расходы бюджета превосходят его доходы. В теории различают активный и пассивный дефициты. Первый возникает в ре-

зультате превышения бюджетных расходов, второй – в связи со снижением налоговых и прочих поступлений.

Причинами бюджетного дефицита могут быть:

– спад общественного производства;

– рост предельных издержек общественного производства;

– массовый выпуск «пустых» денег;

– неоправданно «раздутые» социальные программы;

– возросшие затраты на финансирование ВПК;

– крупномасштабный оборот «теневого» капитала;

– огромные непроизводительные расходы, приписки, хищения, потери произведенной продукции и многое другое, пока не поддающееся общественному учету.

В экономических системах с фиксированным количеством денег в обращении правительство располагает двумя способами покрытия дефицита бюджета – это государственные займы и ужесточение налогообложения.

Бюджетный дефицит относится к отрицательным экономическим категориям, типа инфляции, кризиса, безработицы, банкротства, которые являются неотъемлемыми элементами экономической системы. Более того, без них экономическая система утрачивает способность к самодвижению и развитию.

Существует несколько концепций бюджетной политики. Первая концепция базируется на том, что бюджет должен быть ежегодно сбалансирован. До недавнего времени ежегодно сбалансированный бюджет считался целью финансовой политики. Однако при более тщательном рассмотрении этой проблемы становится понятно, что такое состояние бюджета исключает или в значительной степени уменьшает эффективность фискальной политики государства, имеющей антициклическую, стабилизирующую направленность.

Вторая концепция базируется на том, что бюджет должен быть сбалансирован в ходе экономического цикла, а не за каждый год. Данная концепция предполагает, что правительство осуществляет антициклическое воздействие и одновременно стремится сбалансировать бюджет. Для того чтобы противостоять спаду, правительство снижает налоги и увеличивает расходы, т. е. сознательно вызывает дефицит бюджета. В ходе последующего инфляционного подъема правительство повышает налоги и снижает правительственные расходы. Возникающее положительное сальдо бюджета может быть использовано на покрытие дефицита, возникшего в период спада. Таким образом, правительство проводит позитивную антициклическую политику и одновременно балансирует бюджет, но не обязательно ежегодно, а возможно, за период в несколько лет.

Третья концепция связана с идеей так называемых функциональных финансов. В соответствии с этой концепцией целью государственных финансов является обеспечение сбалансированности экономики, а не бюджета, при этом достижение макроэкономической стабильности может сопровождаться как устойчивым положительным сальдо, так и устойчивым бюджетным дефицитом. Таким образом, сбалансированность бюджета в данной концепции является второстепенной проблемой.

Вторая и третья концепции лежат в основе финансовой политики, ориентированной на бюджетный дефицит и опирающейся на потенциал денежного хозяйства страны. Такая политика предполагает наличие четкой программы финансовых мероприятий в рамках денежного потенциала страны, контроль за развитием бюджетного дефицита и поиск источников его покрытия, выделение бюджетных средств на мероприятия, дающие значительный экономический эффект.

Однако при всей привлекательности политики бюджетного дефицита крупные дефициты приводят к значительным отрицательным последствиям. В конечном счете, нарастание бюджетного дефицита приводит в экономике к появлению и росту государственного долга.

Государственный долг – это сумма накопленных за определенный период времени бюджетных дефицитов за вычетом имевшихся за это время положительных сальдо бюджета. Бюджетный дефицит и государственный долг тесно связаны, т. к., во-первых, государственный заем – важнейший источник покрытия бюджетного дефицита, во-вторых, определить, насколько опасен тот или иной размер дефицита бюджета, невозможно без анализа величины государственного долга. С другой стороны, для оценки государственного долга необходимо исследование роста бюджетного дефицита.

Рост государственного долга влечет за собой реальные негативные экономические последствия. Во-первых, выплата процентов по государственному долгу увеличивает неравенство в доходах, поскольку значительная часть государственных обязательств сконцентрирована у наиболее состоятельной части населения. Во-вторых, повышение ставок налогов может подорвать действие экономических стимулов развития производства, снизить инвестиции в производство, а также усилить социальную напряженность (что и происходит в России уже не один год). В-третьих, когда правительство берет заем на рынке капиталов для рефинансирования долга или уплаты процентов по государственному долгу, это неизбежно влечет за собой сокращение частных капиталовложений.

10.8. Налоговая система и налоговая политика

Налоговая система является сильнейшим оружием в руках государства, мощным рычагом перераспределения доходов, основным источником финансирования государственных расходов.

Налоги – это обязательные сборы, осуществляемые государством с физических и юридических лиц на основе соответствующего законодательства. Сущность налогов заключается в их функциях.

Основные функции налогов:

– содержание органов власти и управления;

– защита определённых отраслей;

– ограничение или фактический запрет на виды деятельности, вредные или опасные с точки зрения государства;

– поощрение некоторых видов деятельности;

– регулирование уровня экономической активности.

Существуют следующие *виды налогов*:

1. По характеру взаимоотношений между государством и субъектами налогов:

– прямые налоги, которые устанавливаются непосредственно на доход или имущество налогоплательщика. К ним относятся налог на прибыль предприятий, налог на имущество, земельный налог, подоходный налог и др.;

– косвенные налоги, которые включаются в виде надбавки в цене товара или тарифа на услуги и оплачиваются конечным потребителем. К ним относятся налог на добавленную стоимость (НДС), акцизы, таможенная пошлина.

2. В зависимости от органа, который взимает налог и его использует:

– федеральные налоги (НДС, акцизы, таможенные пошлины, налог на прибыль, подоходный налог);

– региональные республиканские налоги, т. е. налоги республик, краев, областей, автономных образований (налог на имущество предприятий, лесной налог, сбор на нужды образовательных учреждений, плата за воду);

– местные налоги (налог на рекламу, земельный налог, налог на имущество физических лиц и др.).

3. По источникам налогов:

– налог на доходы (налоги на доходы юридических и физических лиц);

– налог на товар (НДС, акцизы, таможенные пошлины);

– налог на капитал (налоги на имущество, наследство, дороги, землю, продажу ценных бумаг).

При оценке той или иной системы налогообложения (или даже отдельного налога) надо исходить из отношения суммы налога с дохода конкретного лица к величине этого дохода. При этом возможны три варианта:

– пропорциональный налог (сумма налога с каждого человека пропорциональна его доходам);

– прогрессивный налог (с ростом величины дохода процентная ставка налога увеличивается);

– регрессивный налог (с ростом величины дохода процентная ставка налога снижается).

Пропорциональный налог взимается по твёрдой ставке к цене, пропорционально купленному количеству. Однако, например, в случае покупки какого-то товара первой необходимости (скажем, хлеба), потребление которого примерно одинаково в семьях с разными доходами, более бедные семьи при равной ставке налога с продаж будут отдавать большую (в процентном отношении) долю своих доходов. Выходит, налог на продажу таких товаров носит, по сути дела, регрессивный характер. Как показывает практика большинства развитых стран, косвенное налогообложение носит в основном регрессивный характер. Наоборот, подоходный налог почти всегда определяется как прогрессивный. Сложнее обстоит дело с налогообложением прибылей корпораций. Здесь многое зависит от конкретной страны, традиций, особенностей экономической ситуации.

Налоговая система включает в себя следующие *основные элементы налога*:

– *налогоплательщик* – лицо, которое по закону должно уплачивать налог;

– *носитель налога* – тот, кто фактически несёт налоговое бремя. Ценовой механизм позволяет лицу, формально вносящему налог в бюджет, перекладывать часть его на другое лицо;

– *объект налога* – то, что облагается налогом. Основными источниками налоговых поступлений являются доходы, товары, капитал. Различают налоги на доходы юридических и физических лиц. К налогам на товары относят: налог на добавленную стоимость (НДС), акцизы, таможенные пошлины. Налогами на капитал являются следующие налоги: на наследство, на дарение, на имущество, на землю, на недвижимость, на продажу ценных бумаг;

– *источник* – доход, за счет которого уплачивается налог (зарплата, прибыль).

– *единица обложения* – часть объекта, принимаемая за основу при исчислении налога (1 *га* земли, 1 руб. дохода и т. д.);

– *налоговая ставка* – величина налога на единицу налогообложения.

Различают твёрдые, пропорциональные, прогрессивные и регрессивные ставки. По форме поступления налоги делятся на прямые и косвенные: прямые налоги взимаются с каждого конкретного налогоплательщика согласно законодательству, косвенные собираются с покупателей через надбавку к цене товара или услуги;

– *налоговые льготы (вычеты)* – полное или частичное освобождение налогоплательщика от налога в соответствии с действующим законодательством.

При выполнении налогами функции поощрения определённых видов деятельности большую роль играют налоговые льготы (вычеты). Наиболее известные:

– ускоренная амортизация;

– скидки на истощение месторождений;

– инвестиционный налоговый кредит.

Суть первой льготы состоит в том, что предприятиям законодательно разрешается списывать на амортизацию часть выручки в размерах больших, чем реальный износ основного капитала. Повышение ставки амортизационных отчислений уменьшает размер прибыли, облагаемой налогом, ускоряет оборот основного капитала, способствует техническому совершенствованию производства. Вторая льгота вводится в добывающих отраслях и направлена на стимулирование инвестиций в эту сферу. Третья льгота по своей сути представляет финансирование государством частных капиталовложений и рассчитана на стимулирование замены устаревшего оборудования новой техникой. Этот налог рассчитывается в процентах к стоимости оборудования и вычитается из общей суммы налога, а не из облагаемого налогом дохода, что уменьшает на эту величину стоимость закупаемого производственного оборудования. Инвестиционный налоговый кредит увеличивает дефицит бюджета и инфляцию, однако его отмена, как показывает практика, уменьшает инвестиции и замедляет экономический рост.

– *налогооблагаемая база* – доход, по отношению к которому применяется налоговая ставка;

– *налоговый оклад* – сумма налога, уплачиваемая его субъектом;

– *налоговый период* – календарный год или иной период времени применительно к отдельным налогам, по окончании которого определяется налоговая база и исчисляется сумма налога, подлежащая уплате. Налоговый период может состоять из одного или нескольких *отчетных периодов,* по итогам которых уплачиваются авансовые платежи;

– *порядок исчисления налога.* НК РФ устанавливает общее правило, в соответствии с которым налогоплательщик самостоятельно исчисляет сумму налога, подлежащую уплате за налоговый период, исходя из налоговой базы, налоговой ставки и налоговых льгот;

– *сроки уплаты налогов и сборов.* Устанавливаются применительно к каждому налогу и сбору и определяются календарной датой или истечением периода времени, исчисляемого годами, кварталами, месяцами, неделями и днями;

– *порядок уплаты налогов и сборов.* Уплата налога производится разовой уплатой всей суммы налога либо в ином порядке, предусмотренном НК РФ и другими актами законодательства о налогах и сборах в установленные сроки. Конкретный порядок уплаты налога устанавливается применительно к каждому налогу.

Ещё А. Смит сформулировал четыре основных требования к налоговой системе, которые верны и сегодня:

1. Все юридические и физические лица, получающие доходы, обязаны делать налоговые отчисления на содержания государства, в котором они живут и работают, под защитой которого находятся.

2. Условия уплаты налогов должны быть точно определены (по срокам, способам, порядку, суммам платежа).

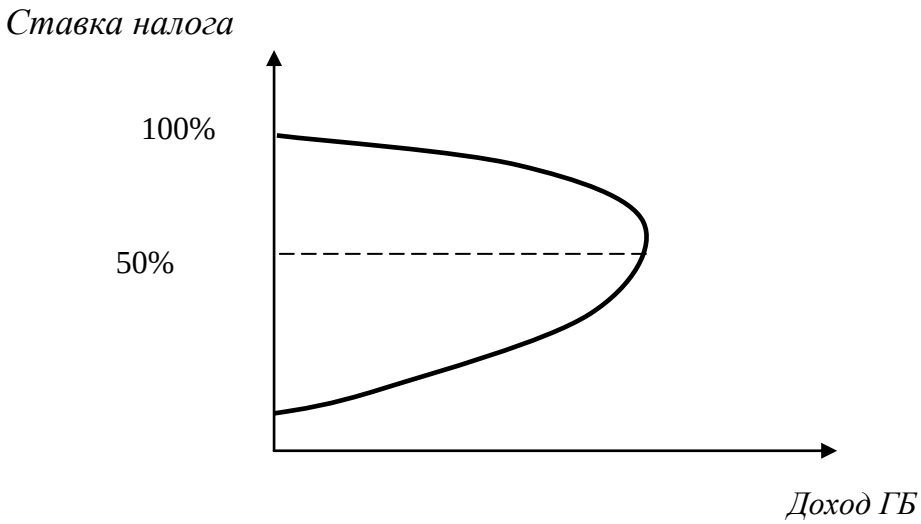
3. Время и способ взимания налогов должны быть удобны для налогоплательщика.

4. Порядок взимания налогов должен быть простым и дешёвым. Источники налоговых поступлений должны быть защищены от двойного (многократного) налогообложения.

В любом государстве и предприниматели, и потребители, и чиновники пытаются оценивать налоги с точки зрения справедливости и равенства их взимания: те, кто по существу равны, должны облагаться одинаковым налогом; равенство для равных и неравенство для неравных и т. п. Но что понимать под равенством в налогообложении? Может быть, равенство будет достигнуто, если каждый человек заплатит одинаковую для всех сумму налога? Очевидно, что это несправедливо в отношении лиц с низким уровнем доходов. Вряд ли справедливым можно считать подход, при котором с любого вида дохода забирается в виде налога одинаковый процент. Можно еще попытаться уравнять всех людей так, чтобы после уплаты налогов у всех оставалась на руках одинаковая сумма денег. Но кто после этого захочет лучше трудиться и зарабатывать больше?

Очевидно, что идеальной системы налогообложения, которая устраивала бы всех, не существует. Любая система – это определённый прагматический компромисс с разной степенью приближения к идеальным принципам. Само разнообразие существующих налогов – это попытка найти некоторое оптимальное состояние.

Взаимосвязь ставки налогообложения и дохода государственного бюджета иллюстрирует *кривая А. Лаффера:*



Считается высшей ставкой налогообложения 50–70%.

В идеале налоговая система должна учитывать как интересы физических и юридических лиц, так и интересы государства, общества в целом. Интересы отдельных лиц (как физических, так и юридических) в отношении налогов вполне понятны – чем меньше, тем лучше (хотя многие из них потом будут рассчитывать на помощь государства, одним из источников которой являются налоги). Интересы общества в целом, как принято считать, состоят в том, чтобы собрать как можно большую сумму налогов, во-первых, для сдерживания инфляции, во-вторых, для смягчения спада.

Рост налоговых ставок оказывает негативное влияние на стимулы к труду, инвестированию, обновлению производства и принятию на себя предпринимательских рисков. Какой-то объём производства (предложения) будет недополучен потому, что кто-то из-за высоких налогов откажется от открытия собственного дела или от дополнительной работы. Стимулы к высокопроизводительному труду подрываются и многочисленными трансфертными (перераспределительными) программами. Такие программы отвращают от работы как тех, кто по ним получает помощь, так и тех, кто такие выплаты не получает.

Исходя из этих положений теории экономики предложения, была разработана экономическая политика рейгановской администрации (т.н. «рейганомика»). Она включала в себя четыре основных элемента:

– замораживание и сокращение различных социальных программ;

– сокращение масштабов государственного регулирования частного предпринимательства;

– сдерживание роста денежной массы на уровне не инфляционном, но достаточном для экономического роста;

– резкое снижение ставок личного подоходного налога и налога на прибыль корпораций.

Налоговые преступления для государств с развитой рыночной экономикой – явление типичное и имеющее массовый характер. Для эффективной борьбы с преступностью в финансово-кредитной сфере правоохранительным органам необходима разработка целого комплекса мер по наведению порядка и создания системы контроля за экономикой, построенной по принципу сбора и

анализа информации о финансово-хозяйственной деятельности предприятий и физических лиц с последующим обменом ею между заинтересованными государственными органами. Поэтому можно ожидать дальнейшего увеличения числа выявляемых преступлений в этой сфере.

Задания для самостоятельной работы

1. Определите, на сколько процентов средняя ставка налога с дохода 250 тыс. ден. ед. больше средней ставки с дохода 500 тыс. ден. ед., если при регрессивной системе налогообложения налог является твердым и составляет 25 тыс. ден. ед. в год.

2. Рассчитайте среднюю ставку налога (в %) с дохода 165 000 руб. Прогрессивная система налогообложения представлена в таблице:

Размер облагаемого совокупного дохода, полученного в календарном году	*Налоговая ставка*
до 40 000 руб.	11%
от 40 001 до 80 000 руб.	4 400 руб. + 15% с суммы выше 40 000 руб.
от 80 001 до 120 000 руб.	8 800 руб. + 20% с суммы выше 80 000 руб.
от 120 001 до 160 000 руб.	13 200 руб. + 25% с суммы выше 120 000 руб.
от 160 001 руб. и выше	17 600 руб. + 30% с суммы выше 160 000 руб.

3. Определите текущую доходность облигации. Цена купонной облигации равна 45%, купон 13,5%.

4. Какова рыночная цена акции, если ее номинальная стоимость 100 руб. дает дивиденд 8 руб. Процент по депозитам в банке равен 5%.

5. Определите форму кредита в каждом из указанных случаев:

а) государство выпускает облигационный заем для частичного погашения дефицита государственного бизнеса;

б) молодая семья берет кредит в банке сроком на несколько лет для покупки мебели;

в) завод по производству автомобильных двигателей поставляет автомобильному заводу партию своего товара с отсрочкой платежа;

г) в целях привлечения дополнительных финансовых средств текстильное предприятие выпустило акции, которые приобретаются другими хозяйствующими субъектами, выступающими в данном случае в роли кредиторов;

д) государство выпустило облигации для финансирования социальных программ.

Тесты для контроля знаний

1. Государственный бюджет – это:
   а) счет доходов и расходов федерального центра;
   б) все источники доходов государства;
   в) счет доходов и расходов федеральных и местных органов власти;
   г) все статьи государственных расходов;
   д) все ответы неверны.

2. Взаимосвязь между ставкой налогов и величиной налоговых поступлений в государственный бюджет отражается:
а) кривой Филлипса;
б) кривой Лаффера;
в) кривой Лоренца
г) кривой Оукена;
д) кривой Гилберта.
3. Фискальная политика – это:
а) налоговая политика;
б) финансово-бюджетная политика;
в) кредитная политика;
г) денежная политика;
д) таможенная политика.
4. Установите в АО соответствие между правомочиями и их субъектами:
4.1. Право на остаточную стоимость;
4.2. Право на наследство;
4.3. Право на запрещение вредного использования;
4.4. Право распоряжения.
а) совет директоров;
б) государство;
в) общее собрание акционеров;
г) акционер.

Глава 11. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Любое государство проводит определенную социальную политику. Функцию перераспределения доходов государство выполняет через государственную налоговую систему, а также через различные социальные программы по государственной помощи малоимущим, проводя определенную политику в сфере занятости, образования, культуры, медицины и т. д.

Рыночный механизм распределения не учитывает ни возможности, ни острой необходимости, ни других запросов и особенностей потребителя, кроме его платежеспособности. В этом отношении рынок совершенно безразличен к потребителю, товар достается тому, кто может за него заплатить. И на вопрос «для кого производить?», рынок отвечает: для любого, кто в состоянии купить товар. Очевидно, что такой подход нуждается в корректировке. Возникает задача перераспределения доходов, ее берет на себя государство, в той или иной степени вмешиваясь в этот процесс.

11.1. Сущность социальной политики и основные направления государственного регулирования социальной сферы

Любое государство проводит определенную социальную политику. Функцию перераспределения доходов государство выполняет через государственную налоговую систему, а также через различные социальные программы

по государственной помощи малоимущим, проводя определенную политику в сфере занятости, образования, культуры, медицины и т. д.

Рыночный механизм распределения не учитывает ни возможности, ни острой необходимости, ни других запросов и особенностей потребителя, кроме его платежеспособности. В этом отношении рынок совершенно безразличен к потребителю, товар достается тому, кто может за него заплатить. И на вопрос «для кого производить?», рынок отвечает: для любого, кто в состоянии купить товар. Очевидно, что такой подход нуждается в корректировке. Возникает задача перераспределения доходов, ее берет на себя государство, в той или иной степени вмешиваясь в этот процесс.

Социально ориентированная рыночная экономика предполагает значительную деятельность государства в решении социальных проблем. Это связано с тем, что рыночная экономика не гарантирует трудящимся право на труд, стандартное благосостояние, образование, не обеспечивает социальную защиту инвалидов, малоимущих, пенсионеров. Поэтому возникает необходимость вмешательства государства в сферу распределения дохода путем проведения социальной политики.

С экономической точки зрения уровень жизни определяется прежде всего материальными потребностями, степенью удовлетворения пищей и одеждой, жилищем и предметами первой необходимости, а также многими услугами общественного характера.

Со второй половины XX в. в экономически развитых странах наблюдается тенденция к определенному социальному выравниванию. Это проявляется в формировании так называемого среднего класса. К этому социальному слою относят ту часть населения, которая имеет стабильный и относительно высокий уровень доходов. Исходя из этого, можно сказать, что рыночная экономика по своей природе предполагает определенное социальное выравнивание. Объяснить это можно следующим образом.

Во-первых, рынок есть форма компромисса между его участниками. Они самостоятельны, противостоят друг другу, имея противоположные интересы, но в то же время зависят друг от друга. Их интересы могут реализоваться только в результате обоюдного, встречного удовлетворения потребностей.

Во-вторых, на высокой ступени развития, при насыщении рынка и жесткой конкуренции участники сбыта заинтересованы в высоких доходах потребителей, чтобы не столкнуться с проблемой неплатежеспособности населения.

Рынок обеспечивает предпосылки для некоторого социального сближения, но лишь в определенных пределах. Только в условиях высокоразвитого производства, как предприниматели, так и общество в целом могут без особого ущерба для своих интересов решать проблемы распределения доходов. Принцип рыночной стратегии в сфере доходов можно сформулировать так: «Все не могут быть богатыми, но никто не должен быть бедным».

Существуют конкретные формы государственного регулирования:

1. Проведение фискальной политики с целью осуществления трансфертных платежей.

2. Непосредственное вмешательство в рыночный механизм посредством установления предельных цен для товаров первой необходимости, а также минимальной ставки заработной платы. Государство может субсидировать некоторые жизненно важные отрасли экономики (например, сельское хозяйство).

Осуществляя перераспределение национального дохода через бюджет, государство реализует систему социальных программ. Эта система сформировалась в развитых странах после Второй мировой войны и получила название «государство благосостояния».

В социальной сфере господствующее положение занимает государственный сектор (в отличие от экономики, где главные функции выполняют рыночные структуры). В зависимости от величины государственного сектора в той или иной стране социальная политика имеет свои особенности. На практике это выражается в разных масштабах социальной политики государства. Расширенная социальная политика означает общедоступность социальных программ, универсальность социальных выплат, всеобъемлющий характер перераспределительной деятельности государства. Ограничительная социальная политика означает сведение ее к минимуму, к функции дополнения традиционных институтов социальной сферы.

Социальная политика государства призвана гарантировать населению минимальный доход; социальную защиту здоровья населения, трудовой деятельности, пенсионного обеспечения, а также обеспечивать население приемлемым уровнем социальных услуг. При этом обеспечение государством минимальных условий жизни касается только тех, кто не может это сделать самостоятельно.

Социальная политика государства реализуется через механизм государственных программ социального обеспечения и системы социальных услуг.

Важнейшей частью государственной программы социального обеспечения является социальное страхование. Оно распространяется на лиц, имевших в течение какого-то времени постоянную работу и потерявших доход в связи с болезнью, безработицей, пенсионным возрастом. Система социального страхования компенсирует этой части населения потерю дохода из фонда социального страхования. Источником фонда социального страхования являются взносы самих застрахованных, а также отчисления фирм и государства. При этом следует отметить, что соотношение между этими источниками финансирования социального страхования в разных странах различно.

Другая часть государственной программы социального обеспечения направлена на поддержание дохода беднейших слоёв населения независимо от их участия в трудовой деятельности и выплаты страховых взносов. Эта помощь может осуществляться как в виде денежных выплат (государственные трансфертные платежи – пособия, социальная пенсия по возрасту, доплаты и продовольственные талоны и т. д.), так и в натуральной форме (льготные обеды, благотворительная раздача одежды и др.).

Система социальных услуг (здравоохранение, образование, профподготовка, служба занятости) опирается на государственный сектор отраслей социальной инфраструктуры, хотя в каждом из них есть и частные предприятия. Та-

ким образом, появляется альтернатива: получить гарантированные минимальные «бесплатные» (на самом деле оплаченные из налогов) услуги через государственный сектор или с его помощью либо за дополнительную плату получить услуги лучшего качества в частном секторе. Государство участвует в финансировании, производстве и распределении социальных услуг, увеличивая тем самым их доступность населению.

Экономическую базу социальной политики государства составляет перераспределение доходов через государственный бюджет. Изымаемая часть в виде налогов частично возвращается государством населению в виде денежных выплат по различным социальным программам. В результате социальной политики государства смягчаются различия в уровне доходов, т. к. происходит частичное перераспределение личных доходов от более обеспеченных слоёв населения к менее обеспеченным, нетрудоспособным (пенсионерам, больным, инвалидам).

Существующие системы социальной защиты направлены на поддержание определенного (гарантированного) уровня доходов и потребления услуг здравоохранения, образования и т. д., социально слабыми, малообеспеченными слоями населения. В категорию малообеспеченных попадают лица с уменьшающимися или полностью теряющимися доходами в результате ухудшения состояния здоровья и инвалидности, рождения детей или старости, потери работы или кормильцев и др. Круг лиц, являющихся объектом социальной защиты, неоднороден и значительно расширяется в условиях дестабилизации национальной экономики.

Формой социальной защиты в условиях устойчиво галопирующей инфляции является индексация доходов, используемая не только как временная мера, но и как постоянно действующий элемент социальной защиты.

Государственная индексация доходов – это система мер, компенсирующая (в устанавливаемой мере) потерю доходов в результате роста стоимости жизни. В первую очередь она направлена на лиц, получающих фиксированные доходы. Государственная индексация доходов ведется на основе учета роста стоимости жизни. Оценка изменения стоимости жизни осуществляется из расчета индекса цен и тарифов фиксированного набора товаров и услуг, составляющих потребительскую корзину.

Потребительские корзины, отражающие объем и структуру семейных расходов, дифференцированы по доходным группам. Принципиально важно, по какой из корзин – минимальной или средней – ведется индексация. В отличие от потребительской корзины, минимум материальной обеспеченности, структура потребительских расходов среднего жителя страны быстро изменяется, так что набор товаров и услуг, включаемых в потребительскую корзину среднего класса, постоянно расширяется.

Мировой опыт проведения индексации доходов показывает, что этот процесс должен быть ограниченным и дифференцироваться по категориям доходополучателей и по времени. Поддержание доходов осуществляется в разных формах и по разным каналам. Система социальной защиты направлена на поддержание реальных, а не номинальных доходов, поэтому сочетает в себе меры,

компенсирующие потерю денежных доходов и натуральные выплаты и льготы. К последним относятся продовольственные талоны, системы государственного воспитания, обучения детей и переподготовки взрослых, государственное медицинское и социальное обслуживание и др.

Материальной базой государственного перераспределения доходов являются государственные финансы. Действующие в современных условиях системы налогообложения дают в целом слабый эффект перераспределения. Прогрессивное воздействие прямых налогов обычно ослабляется регрессивным эффектом от косвенных. Отметим, что косвенные налоги, так же как и все виды субсидий, отражены в ценах, а значит, влияют не только на номинальные, но и на реальные доходы. Причем все плательщики косвенных налогов, в том числе и социально слабые, участвуют в финансировании расходов по выплате социальных трансфертов.

11.2. Российская Федерация – социальное государство: понятие, признаки, содержание

Начиная с 90-х гг. XX в., Россия идет по пути создания и совершенствования законодательной базы и правовых механизмов защиты прав и свобод человека и гражданина. Конституция Российской Федерации предусматривает широкий набор их юридических гарантий, закрепленных так же, как это сделано в странах, относящихся к числу не только демократических, но и экономически развитых, с высоким уровнем благосостояния.

В целях реализации закрепленных в Конституции РФ и Декларации прав и свобод человека и гражданина[1] норм и принципов в области прав человека, была создана Комиссия по правам человека при Президенте Российской Федерации. Одновременно с Комиссией по правам человека функционирует уполномоченный по правам человека. Дополнительную поддержку осуществлению международных норм в области прав человека оказывают соответствующие общественные неправительственные организации.

Неслучайно действующая конституция характеризует Россию как демократическое правовое государство (ст. 1), а также как социальное государство (ст. 7), подчеркивая при этом обязанность государства проводить определенную социальную политику и нести ответственность за достойную жизнь людей, свободное развитие каждого человека.

Несмотря на это, в действительности права и свободы человека и гражданина нередко нарушаются и игнорируются. Особую тревогу вызывает состояние социально-экономических прав, в особенности права на жилище, на вознаграждение за труд, на защиту от безработицы, на гарантированное социальное обеспечение и т. д. Сложившаяся ситуация в сфере прав и свобод человека, отражает переходный характер российского общества.

Под *социальным государством* следует понимать такую социально-политическую организацию общества, деятельность которой направлена на обеспечение и защиту потребностей и интересов личности в различных сферах

[1] Принята постановлением Верховного Совета РСФСР от 22.11.1991 № 1920-1.

социальной жизни. Конституционно провозгласив себя социальным, государство обязано оказывать гражданам различные социальные услуги. Такое государство является правовым, поскольку только высокоразвитая правовая система способна гарантировать личности достойный уровень существования (социальные права).

В условиях социального правового государства функционирует гражданское общество. Государство создает необходимые условия для жизнедеятельности его представителей. Для поддержания этих условий проводится социальная политика, представляющая собой совокупность государственных мероприятий, направленных на обеспечение и защиту социальных прав личности, представляющих собой юридически обеспеченную возможность на достойный уровень жизни и свободное развитие. Социальные права личности (индивида) в государстве являются в первую очередь правами человека в целом, которые обеспечивает гражданское общество. Права человека, в том числе и социальные, закрепляются в конституциях, становясь тем самым правами гражданина.

Если говорить о России, то Конституция наделяет социальными правами не только слабо защищенных слоев населения, пенсионеров, инвалидов и т. д. Данная категория имеет право на социальное обеспечение (ст. 39). Помимо этой части населения, государство наделяет взрослых, трудоспособных граждан также правом на труд, на вознаграждение за труд, на защиту от безработицы (ч. 3 ст. 37); правом на отдых (ч. 5 ст. 37); правом на семью, материнство, отцовство и детство (ч. 2 ст.7, 38); правом на жилище (ст. 40); правом на охрану здоровья и медицинскую помощь (ст. 41); правом на благоприятную окружающую среду (ст. 42). Все перечисленное относится к социальным правам каждого человека, и государство, провозгласившее себя социальным, обязано их обеспечивать и защищать, т. е. проводить эффективную социальную политику.

Государство можно рассматривать как социальное исходя из уровня социальной защищенности населения. *Социальная защищенность* – это реализованные социальные права человека и гражданина, обусловленные устойчивостью благополучия и высоким уровнем благосостояния населения. Если государство не оказывает населению законодательно закрепленные социальные услуги (т. е. отсутствует реализация социальных прав), то такое государство не может называться социальным. Государство не следует признавать социальным и в том случае, если населению предоставляются социальные услуги и большинство социальных прав, и оно может ими воспользоваться, но реализация этих прав носит формальный характер. Например, когда граждане, получающие от государства пенсию по инвалидности, по-прежнему остаются малоимущими, а следовательно, слабозащищенными и социально уязвимыми. В данном случае одним из критериев их слабой защищенности выступает соотношение уровня их доходов с уровнем инфляции (ростом цен) в стране за один и тот же период.

Следует признать, что характеристика современной России в качестве социального государства (ст.7 Конституции РФ) является в достаточной степени декларативной. Возникла ситуация, когда государство, провозгласившее себя демократическим, предоставив личности свободу индивидуальной экономиче-

ской деятельности, удовлетворения своих потребностей своим же собственным трудом с одной стороны, сняло с себя ряд обязанностей по отношению к личности – с другой. То есть, насколько человеку больше позволено удовлетворять собственные потребности (а не потребности государства), настолько государство меньше обязано человеку. Как результат – в условия демократии нередко гражданин подменяется потребителем, утратившим гражданскую ответственность за состояние общества. Проигравших в экономической конкуренции свободный рынок зачастую не защищает, что приводит к социальному расслоению общества. О социальности государства можно говорить только тогда, когда оно обеспечивает достойный уровень жизни всего населения, а не лишь какой-то его части. Сам по себе факт признания различных прав и свобод, в том числе и социальных, является недостаточным.

Задания для самостоятельной работы

1. Дайте определение социальной политики государства.
2. Как вы понимаете термин «социально ориентированная рыночная экономика»?
3. Может ли рыночная экономика не быть социальной?
4. Назовите направления государственного регулирования социальной сферы.
5. Определите сущность России как социального государства.
6. Что следует понимать под социальной функцией государства?
7. Что означает «социальная защищенность»?
8. Перечислите социальные права и свободы человека и гражданина.
9. Способна ли форма политического режима оказывать влияние на социальную политику государства?
10. Назовите основные проблемы реализации социальной функции современной России.

Тесты для контроля знаний

1. Результат реализации социальных прав человека, выраженный в его устойчивом благополучии и высоком уровне благосостояния, это:
   а) социальная защищенность;
   б) социальная защиты;
   в) социальное государство.
2. Социально-политическая организация общества, деятельность которой направлена на обеспечение и защиту потребностей и интересов личности в различных сферах социальной жизни, это:
   а) социальная защищенность;
   б) социальная защиты;
   в) социальное государство.
3. В какой статье Конституции РФ закрепляется статус России как социального государства:
   а) в ст.7;
   б) в ст.8;
   в) в ст. 77.

Глава 12. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

Высшим критерием социального прогресса является развитие человека как личности, уровень удовлетворения его материальных и духовных потребностей. Растущая экономика обладает большей способностью удовлетворять новые потребности общества и решать социально-экономические проблемы. Глобальные экологические и социальные проблемы требуют поисков новых ориентиров экономического роста, нового качества экономического роста, при котором человечество находилось бы в гармонии с окружающей средой.

12.1. Понятие, типы и факторы экономического роста

Экономический рост – это увеличение способности национального хозяйства производить продукт, удовлетворяющий потребности людей. Ключевым фактором экономического роста являются инвестиции, которые должны превышать амортизационные отчисления.

Экономический рост измеряется двумя взаимосвязанными способами:

1) как увеличение реального валового национального продукта или чистого национального продукта за определенный период;

2) как увеличение валового национального продукта или чистого национального продукта (потребленного НД) на душу населения за определенный период (обычно, за год).

Экономический рост измеряется обычно годовыми темпами роста в процентах. Экономический рост является важнейшей целью общества, т. к. на основе его можно достичь экономического и социального прогресса. Критерием экономического прогресса служит увеличение прибавочного продукта как источника развития экономики, расширения производства, развития науки и культуры. Экономический рост позволяет прогнозировать перспективы развития общества. Кроме того, экономический рост создает условия для решения проблемы ограниченности ресурсов.

В истории национальных экономик известно два основных типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный. При экстенсивном типе экономический рост достигается за счет использования большего объема факторов производства, за счет расширения «поля деятельности». При интенсивном типе – за счет более эффективного использования имеющихся факторов. Факторы используются не «вширь», а «вглубь».

Экстенсивные и интенсивные факторы взаимно дополняют друг друга. Например, в добывающей промышленности как бы эффективно не использовалось месторождение, оно все равно истощится. Нужно искать новое месторождение полезных ископаемых, а это уже экстенсивный путь. Научно-технический прогресс идет по пути замены природного сырья синтетическими заменителями, создания вместо материалоемкой наукоемкой продукции. Доля сырья и продовольствия в стоимостной структуре ВВП развитых стран уменьшается, увеличивается доля услуг, продуктов информационных технологий.

Высшим критерием социального прогресса является развитие человека как личности, уровень удовлетворения его материальных и духовных потребностей. Растущая экономика обладает большей способностью удовлетворять новые потребности общества и решать социально-экономические проблемы.

Одновременно экономический рост позволяет осуществлять новые программы по борьбе с загрязнением окружающей среды без сокращения производства общественных благ. Поэтому для стран, находящихся на «постиндустриальной» стадии развития производство продовольствия, материальных благ не является главной целью. Рынок уже насыщен, спрос удовлетворен. В этих условиях возможен даже «нулевой» (по стоимостному показателю, по темпам производства) экономический рост, при котором идет только замена устаревших благ новыми, более дешевыми.

Глобальные экологические и социальные проблемы требуют поисков новых ориентиров экономического роста, нового качества экономического роста, при котором человечество находилось бы в гармонии с окружающей средой.

Для производства товаров и услуг в рыночной экономике необходимы в самом общем виде три фактора производства: рабочая сила, капитал и природные ресурсы. В результате совокупный продукт выступает как функция затрат труда, капитала и природных ресурсов. Объем производства продукции может иметь определенное отношение к затратам живого труда (производительность труда), к величине используемого капитала (производительность капитала), к затратам природных ресурсов (ресурсоемкость продукции). Существует определенная связь и между этими отдельными факторами производства (например, между трудом и капиталом), также влияющая на объем производства.

Зависимость роста объема производства от роста затрат на факторы производства и от темпа научно-технического прогресса выражает производственная функция:

$$Y(t) = A(t)\, f[L(t), K(t), N(t)],$$

где $Y(t)$ – темп прироста совокупного продукта; $A(t)$ – темп научно-технического прогресса; $L(t), K(t), N(t)$ – темпы прироста затрат на труд, капитал, природные ресурсы.

Производственная функция используется для анализа экономического роста на уровне народного хозяйства и отдельного предприятия. Она может выявить, за счет чего развивается производство: или за счет вовлечения новых факторов производства, или за счет повышения эффективности их использования; может показать, за счет какого фактора в большей степени повышается эффективность производства, а какой фактор развивается менее динамично, либо мешает росту производства.

Следовательно, объем производства зависит от величины каждого из факторов производства, а рост объема производства – от роста затрат на факторы производства. Однако объем производства может расти в большей степени, чем общие затраты на факторы производства. Это значит, что на экономический рост влияет еще один фактор – научно-технический прогресс, отражающий со-

стояние и изменение технологий производства. Считается, что в долговременной перспективе нет проблемы ограниченности ресурсов, – есть проблема новых технологий.

Теории экономического роста:

1. Факторная модель Коба-Дуглоса – показывает как возрастает объем продукции, если фактор производства увеличится на единицу. Простая односекторная модель экономической динамики Р. Солоу, которая дает возможность находить оптимальную норму накопления, моделировать виды научно-технического прогресса, под которым подразумевается изменение технологического взаимодействия капитала, рабочей силы и других факторов производства.

2. Модель Дж. Кендрика и Э. Денисона включает 23 фактора экономического роста (такие как затраты труда, затраты капитала, образование и профессиональная подготовка, улучшение распределения ресурсов, экономия на масштабах, законодательно-институциональные и т. д.). По их мнению, экономический рост в современных условиях определяется не столько количеством факторов производства, сколько повышением их качества, и прежде всего качества рабочей силы.

3. По мнению Дж. Кейнса, экономический рост зависит от составных частей спроса, т. е. потребления и накопления, а также факторов, от которых зависит движение этих составных частей и спроса в целом. С движением потребления и накопления Кейнс связывал объем и динамику национального дохода.

4. В соответствии с моделью экономического роста Р. Харрода и Е. Домара, он достигается приростом населения, возможностями увеличения производительности труда и накоплением капитала. В рамках данной модели обосновывается необходимость государственного регулирования рыночной экономики. Темп экономического роста зависит от доли накопления в национальном доходе и капиталаемкости продукции.

5. В основу модели Дж. Робинсон положена идея о том. что темпы роста общественного продукта зависят от распределения национального дохода, которое, в свою очередь, является функцией накопления капитала. В рамках теории посткейнсианства предпринята попытка увязать пропорции распределения с пропорциями воспроизводства.

Факторы экономического роста.

1. Прямые факторы предложения: природные, капитал, труд, технологические, информационные, институционально-организационные.

2. Косвенные факторы предложения: снижение степени монополизации рынков, уменьшение цен на производственные ресурсы, снижение налогов на прибыль, расширение возможности получения кредитов и др.

3. Факторы спроса: рост потребительских расходов, увеличение инвестиционных расходов, расширение расходов государства, расширение экспорта.

4. Факторы распределения: эффективность распределения ресурсов по отраслям, предприятиям и регионам страны, распределение доходов между субъектами хозяйственной деятельности.

12.2. Экономический цикл: понятие, причины, фазы и динамика основных экономических показателей

Экономические циклы характеризуются периодическими взлетами и падениями рыночной конъюнктуры, которые проявляются в различных несоответствиях спроса и предложения.

Рыночная конъюнктура – экономическая ситуация, складывающаяся на рынке, характеризуемая уровнем спроса и предложения, рыночной активностью, ценами, объемом продаж, движением процентных ставок, валютного курса, заработной платы, дивидендов, а также динамикой производства и потребления.

Виды рыночной конъюнктуры:

1. Устойчивая – ситуация на рынке, характеризуемая стабильным уровне сделок купли-продажи, установившимися, близкими к равновесным, ценами.

2. Благоприятная (повышательная) – ситуация на рынке, характеризуемая наличием активного, достаточно устойчивого спроса на товары и услуги, превышением спроса над предложением, повышательной тенденцией динимики цен на наиболее важные товары.

3. Вялая – положение на рынке, характеризуемое низким уровнем спроса деловой активности, небольшим объемом сделок, тенденцией к снижению цен на определенные виды товаров и услуг.

Рассматривая периодическую смену роста падением в процессе экономического развития, можно сделать вывод, что, сколько существует различного рода колебаний, столько имеется и циклов. Существуют циклы темпов (волны) капиталовложений, инновационные промышленности и др. Есть циклы, выражающие движение наиболее важных агрегатов экономики. Среди этих форм циклов выделяют: столетние – они описывают тенденции за ряд или одно столетие (например, засухи в земледелии); длинноволновые – охватывают несколько десятилетий; например, 50–60-летние, известные как волны Кондратьева; нормальные или среднесрочные экономические циклы (циклы Жуглара) – 8–10-летние; малые циклы Китчина – 3 года; сезонные – полугодовые; краткосрочные отраслевые конъюнктурные колебания (запасов, жилищного строительства, процента, продаж и т. д.) – от одного-двух дней до месяца и полугода.

Малые циклы Д. Китчин связывал с колебаниями мировых запасов золота, что было существенно для 20-х годов. Однако теперь, с изменением мировой системы, такой фактор уже не может объяснить причины малых циклов.

У. Митчелл, один из основателей эконометрики, считал, что причину циклов следует искать внутри экономической системы, особенно в сфере денежного обращения. Исследуя конкретные данные, У. Митчелл пришел к выводу, что характерными являются только короткие (около 40 месяцев) циклы, в то

время как остальные колебания имеют слишком большие отклонения, чтобы называться циклами.

Если проанализировать структуру и продолжительность экономических циклов после второй мировой войны, то можно сделать следующие выводы.

В послевоенный период в мировом развитии чередовались асинхронность и синхронность. В этот период фазы подъема стали продолжительнее, а фазы спада короче. Уменьшилась амплитуда колебаний экономической активности. Сокращение производства сделалось менее всеохватывающим, чем до войны. Фаза спада стали сопровождаться стабилизацией цен или их повышением, стагфляцией, что было особенно характерно для кризисов середины 70 и начала 80-х гг.

Тенденция к размыванию фаз промышленного цикла, участившемуся несовпадению их в различных странах и регионах в совокупности с тенденцией нарастания сложностей развития рыночной экономики, вызванных структурными кризисами, заставили исследователей вновь обратиться к концепции больших экономических циклов, основателем которой является русский экономист 20-х годов Н.Д. Кондратьев.

Н.Д. Кондратьев объяснял существование больших экономических циклов конъюнктуры продолжительностью 48–55 лет тем, что длительность функционирования различных созданных хозяйственных благ неодинакова, и наибольший срок службы имеют «основные капитальные блага» – каналы, железные дороги и т. д. Их обновление осуществляется периодически, толчками. Большие циклы можно рассматривать как нарушение и восстановление экономического равновесия длительного периода. Основная причина их лежит в механизме накопления, аккумуляции и рассеяния капитала, достаточного для создания новых элементов инфраструктуры. Однако действие этой основной причины усиливается действием вторичных факторов.

При накоплении капитала, достаточного для обновления технической основы производства и формирования нового уровня производительных сил, начинается повышательная волна большого цикла. Она характеризуется усилением конъюнктурной борьбы за рынки сбыта, ростом социальной напряженности. В таких условиях темпы роста инвестиций уменьшаются, количество свободного капитала сокращается, что сказывается на темпах развития экономики и динамике показателей конъюнктуры. Осуществляется переход к понижательной волне большого цикла. В этот период в процессе накопления капитала, по мере создания предпосылок для дальнейшего совершенствования техники и технологии, создаются основы для перехода на новую повышательную волну большого цикла.

Обобщив имевшийся статистический материал по динамике среднего уровня товарных цен, процента на капитал, номинальной заработной платы, оборотов внешней торговли, добычи и потребления угля, производства чугуна и свинца в Англии, Франции, США, Н.Д. Кондратьев пришел к выводу, что с конца XVIII в. за 140 лет можно выделить два с половиной больших цикла:

– с 1787–1792 до 1810–1817 гг. (повышательная волна) и с 1810–1817 до 1844–1851 гг. (понижательная волна);

– с 1844–1851 до 1870–1875 (повышательная волна) и с 1870–1875 до 1890–1896 гг. (понижательная волна);

– с 1890–1896 до 1914–1920 гг. (повышательная волна).

В соответствии с концепцией Н.Д. Кондратьева, начало подъема в новом большом экономическом цикле приходилось на середину 40-х гг., а следующего – на середину 90-х гг.

Особую значимость имели идеи Кондратьева для развития одного из важнейших направлений теории длинных волн – теории длинных волн нововведений. Австрийский экономист Й. Шумпетер, развивая идею Кондратьева, обосновал концепцию, согласно которой главной движущей силой долгосрочных колебаний экономики является волнообразная динамика технических и технологических нововведений.

Структурные (частные, отраслевые) кризисы могут быть как кризисами относительного перепроизводства, так и кризисами относительного недопроизводства. Отраслевые кризисы, как правило, сопровождают промышленный цикл в виде кризисов перепроизводства, однако во время неурожаев, войн, стихийных бедствий возможны и кризисы недопроизводства. Структурные кризисы носят затяжной характер, могут не совпадать с фазой экономического спада.

Мировой экономический кризис 1957–1958 гг. положил начало мировому структурному кризису перепроизводства сырьевых товаров на мировом рынке в 1958–1963 гг. Этому способствовали технологические сдвиги в производстве, снижение материалоемкости, замена натурального сырья синтетическим. Цены сырьевых товаров упали в два раза. Монопольно низкие цены на сырую нефть из колониальных и зависимых стран привели к кризису угольной промышленности.

Во время подъема в 1972–1973 гг. проявилось новое соотношение сил на сырьевом рынке. Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК), объединяющая в основном развивающиеся страны, многократно подняв в 1972–1974 гг. цены на нефть, усугубила начавшийся в 1974 г. экономический кризис структурным, энергетическим и сырьевым. Структурный кризис «недопроизводства», вызванный резким удорожанием сырья и энергоносителей, вынудил многие страны (например, Японию) вводить режим жесткой экономии и энергосберегающие технологии. Повышение цен стимулировало добычу нефти, газа, что в конце 80-х гг. привело к кризису перепроизводства.

В общей структуре экономических кризисов следует различать аграрные и отраслевые кризисы. Они охватывают лишь элементы общей экономической системы: либо аграрное производство, либо производство энергоносителей, продуктов химического производства и других. Аграрные кризисы могут вызываться как сочетанием природных факторов с традиционными проблемами сельского хозяйства (рентные отношения, техническая отсталость, низкий уровень концепции), так и отражать колебания спроса на сельскохозяйственную продукцию, вызванные спадом в промышленности. Аграрные кризисы значительно продолжительнее промышленных, и не имеют ярко выраженной повторяемости.

В современных условиях глобализации и господства финансовой системы, кризисы начинаются с финансовых потрясений. Так было в 1996–1998 гг. и в 2008 г., когда кризис банковской системы США и Европы перешел в биржевой, затем в сырьевой, и в продовольственный аграрный кризис, особенно заметный в развивающихся странах.

Экономический цикл как правило состоит из четырех фаз: спада (кризиса), депрессии, оживления и подъёма.

Как правило, спад (кризис) характеризуется резким падением производства и национального дохода, ростом безработицы и снижением инвестиций. В этот период увеличивается число банкротств, прежде всего мелких предприятий. Растет цепь неплатежей между предприятиями.

Оказавшись под угрозой банкротства, предприятия соглашаются на кредиты под довольно высокие проценты, превышающие среднюю норму прибыли. Для того чтобы расплатиться с банком, предприятия часть кредита направляют на рискованные операции в финансово-валютной сфере, торговле, имеющие малое время оборота. Закрываются долговременные проекты, не дающие быстрой прибыли.

В современных условиях, когда цены растут, несмотря на падение производства (стагфляция), предполагается «инфляционный» механизм выхода из кризиса. Монополистический сектор экономики при поддержке государства не только удерживает цены на прежнем уровне, но и нередко повышает их. Поддержание зарплаты на прежнем и более высоком уровне ведет к инфляции спроса, а удорожание сырья – к инфляции издержек. На основе инфляционного механизма возникает «бегство от денег», которые быстро обесцениваются. Населением раскупаются товары, а предпринимателями – сырье и материалы, производственные запасы дорожающих материалов увеличиваются. Благодаря ажиотажному инфляционному спросу рассасываются излишние товарные запасы.

После стадии кризиса (сжатия) производство находится некоторое время на «дне» цикла (депрессия), когда отсутствуют стимулы для новых инвестиций и спрос на денежный капитал со стороны предпринимателей. Норма ссудного процента резко падает. Цены на этой стадии почти неизменны, хотя в ряде отраслей падение производства еще не закончено. В то же время в других отраслях за счет обновления основного капитала и снижения издержек начинается оживление производства.

На фазе оживления спад сменяется стойким подъемом, увеличивается нагрузка действующего оборудования. Однако на первых порах не наблюдается напряжения на рынках средств производства, рабочей силы и ссудного капитала. Норма процента повышается. Производство вступает в фазу экономического подъема. Вступают в строй предприятия, строительство которых началось в предкризисные годы. Сокращается безработица, растут зарплата, инвестиции и объем реального капитала. Из-за быстрого расширения производства, спроса на кредит ставка ссудного процента повышается в пределах сложившейся нормы прибыли. Фаза подъема заканчивается бумом (высшей точкой подъема). Рост зарплаты опережает рост выпуска предметов потребления. Общий уровень цен растет, усиливается инфляция спроса. В условиях полной занятости (цикличе-

ская безработица отсутствует) из-за отсутствия резервных мощностей спрос опережает предложение. Растущие цены подталкивают к новым инвестициям. Если правительство не предпримет антикризисных мер, создается опасный «перегрев» экономики.

Колебания деловой активности – это многофакторный процесс. Различные по продолжительности колебания могут, накладываясь друг на друга, усиливать резонанс, нейтрализовать или ослабить его в какой-то мере. Существуют также нециклические колебания – сезонные (сельское хозяйство, строительство, туризм) или колебания в торговле, связанные с предпраздничными днями.

Для характеристики экономической конъюнктуры и для того, чтобы более явно представить, где находится экономика в данный момент и каковы предполагаемые тенденции, используется ряд статистических показателей. Важнейшие из них – динамика валового национального продукта, уровень загрузки производственных мощностей, уровень безработицы. В зависимости от того, как изменяется значение экономических параметров в ходе конъюнктурного цикла, они делятся на проциклические, контрциклические и ациклические. Проциклические параметры в фазе подъема увеличиваются, а в фазе спада – уменьшаются (загрузка производственных мощностей, агрегатов денежной массы, общий уровень цен, прибыли корпорации).

Соответственно контрциклическими параметрами являются показатели, значение которых во время спада увеличивается, а во время подъема – уменьшается (уровень безработицы, число банкротств, размеры производственных запасов готовой продукции). Ациклическими называются параметры, динамика которых не обнаруживает связи с фазами экономического цикла (уровень потребления табачных изделий).

Наиболее отчетливо колебания экономической активности проявляются в динамике промышленного производства (в особенности, в секторе производства товаров длительного пользования или капитальных благ), накоплении, в мировой торговле. Надо отметить еще одну закономерность. Когда одни из проциклических переменных еще возрастают, другие уже снижаются: соответственно, одни из контрциклических еще падают, а другие уже возрастают. Поэтому смена фаз подъема и спада происходит не резко, а плавно.

До настоящего времени по проблемам цикличности в экономике нет единого мнения. В то время как конъюнктурные колебания всем заметны, их повторяемость, причинно-следственные связи вызывают споры. Ясно одно – ритмы, циклические колебания в экономике имеют сложный механизм, на который влияют факторы как экономического, так и неэкономического характера, и обнаружить их можно только по прошествии определенного времени. Экономическая динамика, конъюнктурные колебания – форма экономического развития, отрицательные последствия которых нельзя полностью нейтрализовать, но можно сгладить с помощью разумной экономической политики государственного регулирования.

Главный путь восстановления мощи российской экономики, ее конкурентных преимуществ заключается в максимально эффективном использовании природного и научно-технического потенциала для инновационного развития

экономики с использованием механизма рыночной самокоррекции, экономических инструментов государственного регулирования при решении перспективных задач всего общества.

12.3. Понятие, причины и классификация экономических кризисов

Экономический кризис – это значительное нарушение равновесия в хозяйственной системе, часто сопровождающееся разрывом экономических связей в производстве и рыночных отношениях.

В своей динамике, по оценке исследователей, кризис переживает несколько стадий:

– латентный, скрытый период, когда его предпосылки назревают, но еще не прорываются наружу; этот период совпадает с завершающим этапом фазы стабильного развития (зрелости) уходящего цикла и началом рождения в его недрах последующего цикла;

– период обвала, взрыва, стремительного обострения всех противоречий, резкого ухудшения всех показателей динамики количественно преобладающей, но уже обреченной системы, а заодно и надсистемы. В этот период набирают силу, открыто проявляются и вступают в борьбу элементы следующей системы, представляющей будущее. Нарушается устойчивость и возрастает альтернативность вариантов развития надсистемы. Возможны и зигзаги, отступления, задержки в выходе из кризиса;

– период смягчения кризиса, создания предпосылок для его преодоления, перехода к фазе депрессии, обеспечивающей временное равновесие (на нижнем уровне) между потерявшей свою былую силу системой и утвердившейся, показавшей свою силу новой, которая на фазе оживления (когда кризис и депрессия уже позади) становится господствующей, преобладающей и готовится к новому скачку своего подъема, расцвета.

Длительность этих периодов, как и самого кризиса, неодинакова, исход нельзя считать заранее точно предопределенным. Как и во всякой борьбе, возможны варианты, но на общем пути прогресса.

Экономические кризисы можно классифицировать по следующим основаниям.

1. По масштабам нарушения равновесия в хозяйственных системах: различают кризисы общие, распространяющиеся на все народное хозяйство, и частичные, распространяющиеся на какую-либо одну сферу или отрасль экономики.

2. По регулярности нарушения равновесия в экономике: различают периодические (циклические) регулярные кризисы и нерегулярные, имеющие свои особые причины возникновения (отраслевой, аграрный, структурный и т. п.)

3. По характеру нарушения пропорций воспроизводства: различают кризисы перепроизводства (выпуск излишнего количества продукции, не находящей сбыта) и кризисы недопроизводства (острая нехватка продукции для удовлетворения платежеспособного спроса населения).

Причины кризисов весьма разнообразны и зависят от конкретной разновидности кризиса. В науке проблема причин экономических кризисов является дискуссионной. К примеру, у К. Маркса была своя система взглядов не только на причины, определяющие длительность циклов, но и на саму природу цикличности. Принципиальным отличием точки зрения К. Маркса в данной проблеме является то, что причины цикличности капиталистического воспроизводства он видел в самой природе капитализма, непосредственно в противоречии между общественным характером производства и частным характером присвоения его результатов.

Многие из представителей неоклассической и либеральной школ считают причиной кризисов недопотребление населения, вызывающее перепроизводство.

Более близки к марксистской позиции экономисты, считающие причиной кризисов диспропорциональность, или «неравновесие». Кризисы обусловлены отсутствием правильных пропорций между отраслями, стихийными действиями предпринимателей.

Причины кризиса могут подразделяться на объективные, связанные с циклическими потребностями реструктуризации, модернизации, и субъективные, обусловленные ошибками в управлении, природные (климат, недра, водная среда и др.)

Также существуют внешние и внутренние причины. Первые связаны с действием макро- или внешнеэкономических факторов, вторые – с внутренними факторами, с рискованной стратегией маркетинга, несовершенством производства и управления, ограниченной инновационной и инвестиционной политикой, неэффективным управлением персоналом.

12.4. Место и роль государства в рыночной экономике

Для обеспечения эффективного функционирования любой современной экономической системы важная роль принадлежит государству. Государство на протяжении всей истории своего существования наряду с задачами поддержания порядка, законности, организации национальной обороны выполняло определенные функции в сфере экономики. Государственное регулирование экономики имеет долгую историю – даже в период раннего капитализма в Европе существовал централизованный контроль над ценами, качеством товаров и услуг, процентными ставками и внешней торговлей. В современных условиях любое государство осуществляет регулирование национальной экономики, с различной степенью государственного вмешательства в экономику.

По вопросам, каковы границы и направления государственного вмешательства, существует широкий спектр мнений и подходов – от полного государственного монополизма до крайнего экономического либерализма. Однако необходимость выполнения государством определенных функций в экономике не подвергается сомнению. Государственное регулирование экономики имеет большое значение для экономического и социального развития страны. При этом, осуществляя регулирование экономики, государство использует широкий

набор средств и методов воздействия на экономику таких, как бюджет, налоги, кредитно-денежная политика, экономическое законодательство и т. д.

В любой экономической системе, в том числе и рыночной экономике, государство выступает как экономический агент, обладающий правом и возможностью принуждения, например, в сфере налоговой политики, государственного законодательства. Принуждение часто обосновывается политической философией, требующей подчинения личных интересов общественным (государственным). В любом случае государство во все времена и во всех странах оказывало ключевое влияние на функционирование экономики, а следовательно, на развитие общества в целом.

Все инструменты проведения экономической политики тесно взаимосвязаны. При принятии решений в одной сфере необходимо учитывать их влияние на другие. Так, изменения в государственных расходах и налогах требует соответствующего изменения денежной массы. Изменения в фискальной и денежной политике повлияют на инвестиции, занятость, уровень доходов, объем национального производства и размеры чистого экспорта. Важно подчеркнуть, что ни один из инструментов экономической политики не действует изолированно от других.

К функциям, выполняемым государством, относятся следующие:

– создание и регулирование правовой основы функционирования экономики;

– антимонопольное регулирование;

– проведение политики макроэкономической стабилизации;

– воздействие на размещение ресурсов;

– деятельность в сфере распределения доходов;

– деятельность государства как субъекта имущественных отношений.

Эта классификация достаточно условна, т. к. в реальной практике все функции взаимосвязаны и действуют в комплексе. Например, антимонопольная деятельность предполагает наличие соответствующего законодательства, а ее результаты будут сказываться и на размещении ресурсов, и на распределении доходов.

Рыночная экономика функционирует на основе конкурентного рынка. Но рыночный механизм не решает всех вопросов рыночного хозяйства, есть немало социально-экономических проблем, не подвластных рынку. Этими проблемами занимается государство.

Государство всегда играло важную роль в развитии рыночной экономики. Даже свободная конкуренция не могла обойтись без государства, которое брало на себя ответственность за организацию денежного обращения, обеспечение правовой основы рыночной экономики.

Необходимость в деятельности государства вызывалась потребностями развития самой рыночной системы, обнаруживающей и плюсы, и минусы своего функционирования. Так, доходы в рыночной экономике распределяются только по результатам конкуренции; отсюда высокие и низкие доходы, банкротства. Но это распределение не затрагивает занятых в фундаментальной

науке, в управлении. Оно не распространяется на тех, кто еще не работает (дети), и тех, кто уже не работает (старики, инвалиды).

Чисто рыночное распределение не гарантирует право на стандартное благосостояние, без чего нет демократического общества. Кроме того, рыночный механизм не обеспечивает работой всех, кто может и хочет работать. Стратегические прорывы в науке, технологии, структурные преобразования в экономике не могут быть осуществлены без участия государства, как не могут быть решены без него и региональные проблемы. Негативные последствия рыночного механизма (монополизм, инфляция и др.) также требуют вмешательства государства. Следовательно, рыночный механизм нуждается в корректировке, которую способно осуществить только государство.

Экономические функции государства определялись потребностями нормального функционирования рыночной экономики, обеспечения конкуренции и частичного предпринимательства. Функции государства развивались в двух направлениях: поддержание и облегчение функционирования рыночного механизма; усиление и модификация рыночной системы в соответствии с изменением условий развития.

Функции государства по поддержанию рыночного механизма состоят в следующем: обеспечение правовой базы рыночной экономики (защита прав собственности, предпринимательства, налогообложения, кредитной сферы и др.) и защита от конкуренции (антимонопольная деятельность, защита прав потребителя).

Функции государства по усилению рыночного механизма выражаются:

– в перераспределительной политике. Перераспределение доходов в обществе реализуется через трансфертные платежи (бедным, безработным) и модификацию цен (гарантированные цены фермерам, минимум заработной платы). Корректируя распределение ресурсов через налоговую систему, государство способствует развитию общественных благ (строительство школ, больниц), экологической защите, превращая затраты на загрязнение окружающей среды во внутренние издержки самих предприятий (химических, например);

– в макроэкономическом регулировании экономики с целью ее стабилизации. С помощью бюджетных и кредитных рычагов государство осуществляет контроль за уровнем занятости, инфляции, стимулирует экономический рост;

– в проведении эффективной внешнеэкономической политики. Государство как сознательный субъект должно осуществлять свои функции осторожно, чтобы в рыночном механизме не было сбоев. Оно должно постоянно контролировать результаты регулирования и своевременно принимать меры для погашения негативных последствий. Следовательно, государственная деятельность не должна переходить границы, угрожающие рыночному механизму.

Государство интегрируется в рыночное хозяйство. Появляется смешанная система, характеризующаяся динамизмом рыночной экономики, ее социальной ориентацией, направляемой государством. Современное рыночное хозяйство индустриально развитых стран – это смешанная экономика.

Исторически сложились два ведущих методологических подхода к регулированию рыночной экономики развитых стран: кейнсианская школа (теория

государственного регулирования хозяйственного механизма) и синтез неокейнсианских, подчас консервативных, доктрин невмешательства государства в хозяйственную жизнь общества. Оба эти теоретические течения имеют общие основы: они рассматривают государство как субъект экономической системы, обладающий определенной собственностью, хозяйственными функциями для проведения экономической политики, направленной на достижение стратегических целей общества.

Различия между ними сводятся к используемым методам государственного воздействия, вплоть до полного отрицания этого воздействия. Так, австрийский экономист Хайек отмечал, что государство должно выполнять лишь роль «ночного сторожа», не вмешиваясь в экономические процессы.

Дж. М. Кейнс и посткейнсианские представители считают, что слежение за состоянием параметров рынка является одной из функций государства (правительства). Любое неравновесное воздействие должно быть зарегистрировано и на базе встроенных стабилизаторов направлено на траекторию равновесного сбалансированного роста. В этом проявляется реакция правительства в форме конкретного управленческого воздействия на тот или иной сегмент рынка.

Следует отметить, что в вопросах государственного регулирования экономики кейнсианство неоднородно. Оно распадается на три основных течения: левое (либеральное), консервативное и неоклассическое.

Левое кейнсианство ищет выход из противоречий современной экономики путем увеличения расходов государства на общественные цели: жилищное строительство, здравоохранение, социальное страхование, дорожное строительство и т. д., а также увеличение доходов фермеров, мелких предпринимателей и заработной платы работающих.

Консервативное направление кейнсианства делает ставку на государственное регулирование экономики главным образом путем максимизации прибылей и сохранения консервативной структуры экономики.

Неоклассическая школа и ее представители полагают, что путем эффективной кредитно-денежной и фискальной политики можно осуществить интеграцию микро- и макровмешательства государства в определение уровня доходов различных слоев населения, координацию инвестиционной политики, формирование прогрессивной отраслевой структуры и т. д.

Какими объективными обстоятельствами обусловлена необходимость государственного регулирования экономического роста?

В развитии экономики государство призвано корректировать те недостатки, которые присущи рыночному механизму. Как известно, рынок имеет негативные стороны: не способствует сохранению невоспроизводимых ресурсов и защите окружающей среды; не может регулировать использование ресурсов, принадлежащих всему человечеству, например, рыбных богатств океана. В условиях рынка порою игнорируются потенциально негативные последствия принимаемых решений и не создаются стимулы для производства товаров и услуг коллективного пользования; не гарантируется право на труд и доход, не обеспечивается целенаправленное развитие фундаментальных исследований в науке. Рынок в основном ориентирован не на производство социально необхо-

димых товаров, а на удовлетворение запросов тех, кто имеет деньги. Он подвержен нестабильному развитию с присущими этому рецессионными и инфляционными процессами. Государство берет на себя ответственность за создание относительно равных условий для взаимного соперничества предпринимательских фирм, для эффективной конкуренции, за ограничение монополизированного производства.

Государству требуется направлять экономические ресурсы на удовлетворение коллективных потребностей людей, создавать производство общественных товаров и услуг. Участие государства в экономической жизни диктуется и тем, что ему надлежит заботиться об инвалидах, детях, стариках, малоимущих, регулировать рынок труда, принимать меры по сокращению безработицы. На него ложатся и внешняя политика, регулирование платежного баланса, валютных курсов.

К *объектам* регулирования следует отнести наднациональный уровень межгосударственных союзов, уровень национальной экономики, отдельных секторов и регионов, где возникают проблемы, не разрешимые посредством рыночных регуляторов.

Субъектами государственного регулирования экономики выступают центральные (федеральные), региональные, муниципальные или коммунальные органы управления.

Институциональные структуры государственного регулирования включают в себя административные органы. Степень обособленности этих органов управления, определяющая возможность реализации экономических интересов и последовательность в принятии решений, зависит от уровня централизации управления в стране.

Роль государства в рыночной экономике проявляется через различные виды деятельности, важнейшими из которых являются: создание правовой основы для принятия экономических решений, стабилизация экономики, социально ориентированное распределение ресурсов, обеспечение социальной защиты и социальных гарантий. Можно выделить следующие основополагающие группы выполняемых государством экономических функций:

1. Поддержка функционирования рыночной системы путем обеспечения правовой базы и создания конкурентной среды, защита конкуренции через антимонопольное законодательство.

2. Перераспределение дохода и богатства, корректировка распределения ресурсов с целью изменения структуры национального продукта, стабилизации экономики посредством контроля за уровнем занятости и инфляции.

3. Ограничение действия некоторых элементов рыночного механизма. Так, ограничение использования рыночных элементов наблюдается в сфере совокупного муниципального потребления, когда речь идет о поддержании и охране общественного порядка, национальной обороне, транспортной системе обслуживания инфраструктурных комплексов, водоснабжении и т. д. Ограничения применяются и в сфере совокупного потребления в обеспечении общественно-нормальных условий жизни, образования, медицинского обслуживания. Государственные и муниципальные органы обеспечивают функциониро-

вание систем образования и здравоохранения с учетом рыночных и общественных интересов. Это касается и экологических мер как в целостной экономике, так и в ее регионах.

4. Достижение и сохранение национальных конкурентных преимуществ в мировой экономике. Экономическое обеспечение национальной безопасности.

Ограничение монополизма может являться результатом: регулирующего воздействия рыночных механизмов; государственного регулирования экономических процессов; сочетания действия рыночных механизмов и государственного вмешательства в экономику.

В развитых капиталистических станах методы ограничения монополизма в рыночной экономике более отлажены, существуют различные варианты контроля за рыночными структурами.

Политика, направленная на определение законных рамок развития конкуренции, стремится контролировать всякое поведение, имеющее целью установление монополий и применения монопольных цен. Она представлена тремя формами регламентирования:

– контроль за соглашениями;
– контроль за слияниями;
– контроль за действиями монополиста с целью предотвращения злоупотребления им своим положением.

К этой категории политики можно отнести и контроль над коммерческой практикой, запрещенной законом, но не являющейся формой монополистической деятельности.

Возможны два подхода к вопросу о демонополизации народного хозяйства.

Первый заключается в ограничении явления монополии, т. е. в преодолении монополистической политики предприятий посредством антимонопольного законодательства. Такой подход не оказывает влияния на причины возникновения монополистической политики.

Другой подход сводится к устранению монополистических явлений, прежде всего причин возникновения дискриминации потребителей. При таком подходе проблема демонополизации сводится к необходимости определенных изменений в системе экономических отношений, благодаря которым можно установить монополию поставщика не тогда, когда она уже появилась, а в принципе устранить возможность ее появления и тем самым предотвратить ведение монополистической политики предприятиями. В последнем случае не будет лишним также применение антимонопольного законодательства, охраняющего развитие конкуренции.

12.5. Понятие и основные виды экономических функций государства

Под экономической функцией государства в самом общем виде следует понимать его хозяйственную деятельность в сфере производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг.

Экономическая функция государства может одновременной рассматриваться и как внутренняя, и как внешняя. Причем, внешний характер экономической функции государства проявляется не только в условиях открытой рыночной экономики, когда государство становится одним из активных субъектов мирового хозяйства, вовлеченных в мировую торговлю, научно-техническое сотрудничество, процессы движение капиталов, но и в условиях плановых режимов, которые, несмотря на свою «закрытость», активно сотрудничают со странами «побратимами».

Изучая теоретические аспекты экономических функций государства, заслуживает внимания позиция А.В. Гривко, согласно которой природа функций государства как экономического субъекта носит двойственный характер. Государство в системе рыночных отношений, являясь экономическим субъектом, выступает одновременно и как субъект регулирования и как субъект хозяйствования. Таким образом, целесообразно исследовать роль государства в экономике через выполняемые им функцию хозяйствования (государство как хозяйствующий субъект) и функцию регулирования (государство как субъект регулирования). Будучи субъектом хозяйствования, государство выступает собственником ресурсов и осуществляет хозяйственную деятельность, а как субъект регулирования непосредственно влияет на поведение других хозяйствующих субъектов. Функции регулирования в первую очередь характеризуются тем, что государство с помощью законодательной, исполнительной и судебной ветвей власти (создавая соответствующие институты) структурирует и согласовывает взаимодействия всех членов общества и социальных групп. В том числе и в экономической сфере, поддерживая порядок внутри государства и в интересах своих граждан. Государство формирует правовые рамки функционирования экономики и гарантирует исполнение принятых законов и других правовых актов (обеспечение прав собственности, условий выполнения контрактов и т. д.). Таким образом, государство обеспечивает правовые рамки различных видов трансакций в экономике (сделок, управления, рационирования).

Функция хозяйствования (государство как хозяйствующий субъект) непосредственно отражает производственную деятельность государства, которая осуществляется на базе государственного сектора экономики. В отличие от частного предпринимателя государство ориентируется не только на получение прибыли, но и на эффективное функционирование экономики в целом и на развитие общества». Однако подобный подход применим не только к рыночным экономическим режимам, но и к государствам с плановой экономикой, в условиях которой функции государства как субъекта регулирования и субъекта хозяйствовании выражены наиболее ярко.

Как и любая другая функция государства, экономическая функция изменчива, имеет различные формы реализации на разных исторических этапах развития. Факторами, определяющими специфику экономической функции государства в конкретный исторический период являются: 1) цели развития государства в данный исторический период; 2) тип экономической системы; 3) экономический потенциал государства; 4) характер межнациональных отношений; 5) место государства в мировой экономике.

В соответствии с указанными факторами, сущность и содержание экономической функции государства в рамках плановых, рыночных и переходных экономических режимов имеют свою специфику и особое содержание. Так, экономическая деятельность государства в условиях плановых государственных (экономических) режимов определялась в основном директивными планами развития народного хозяйства. Ее реализация определялась решением следующих основных задач:

1. Повысить на основе ускорения темпов технического прогресса эффективность общественного производства путем улучшения использования материальных, финансовых и рудовых ресурсов;

2. Снизить себестоимость продукции;

3. Обеспечить рост производительности труда;

4. Наиболее полно использовать производственные мощности страны;

5. Сократить затраты сырья, топлива, материалов на единицу продукции;

6. Повысить качество и ускорить строительство новых объектов и их освоение;

7. Обеспечить комплексное развитие хозяйства регионов с учетом целей развития государства.

Реализация экономических функций государств в условиях рыночных государственных режимов имеет свою специфику с учетом особенностей развития обществ, обладающих разными обычаями и традициями, идеологическими, политическими устоями и т. п. Вместе с тем можно выделить следующие общие экономические функции государственных органов, характерные для рыночной экономики любой страны, реализация которых приводит, в конечном счете, к реализации единой внутренней экономической функции государства:

– поддержка функционирования рыночной системы путем обеспечения правовой базы, создания конкурентной среды и ее защиты через антимонопольное законодательство;

– проведение эффективной перераспределительной политики (корректировка распределения дохода и богатства, распределения ресурсов);

– осуществление макроэкономического регулирования с целью стабилизации экономики, контроля над уровнем занятости, инфляции, стимулирования экономического роста и т. п.;

– ограничение действия некоторых элементов рыночного механизма, корректировка недостатков, присущих рыночному экономике.

Внешняя экономическая функция государства с рыночным режимом реализуется по следующим основным направлениям:

1) проведение эффективной внешнеэкономической политики;

2) достижение и сохранение национальных конкурентных преимуществ государства в мировой экономике;

3) обеспечение экономической безопасности.

Процесс реализации экономической функции государства в условиях переходных экономических режимов должен трансформироваться с учетом национальных интересов и приоритетов, и, в конечном счете, обеспечить формирование конкретной модели экономики для данного государства. Для этого, по

справедливому мнению Б.К. Казбекова, необходимы следующие основные предпосылки:

1) наличие элементов рыночного хозяйства в рамках прежней системы;

2) финансовая и товарно-денежная сбалансированность;

3) рациональная отраслевая структура экономики;

4) оптимальное сочетание крупных, средних и малых предприятий;

5) наличие в стране предпринимательских традиций и духа, экономической активности;

6) наличие устойчивых демократических норм и традиций в обществе и государственном строительстве;

7) уровень общественно-политической зрелости и активности общества в целом;

8) культурный, образовательный и духовный уровень населения, его национальное самосознание;

9) наличие профессионального и патриотического корпуса государственных служащих.

Кроме этого, общественная поддержка рыночных преобразований (высокий уровень легитимности принимаемых властью решений), благоприятная внутренняя и международная обстановка и т. п. Логично предположить, что от наличия или отсутствия в конкретной стране указанных предпосылок, степени их развития и особенностей функционирования зависит скорость переходного процесса и, в конечном счете, успешность достижения основной цели трансформации: формирования в стране рынка.

12.6. Государственное антициклическое регулирование

В последнее время приобрели известность стабилизационные программы, построенные на основе рекомендаций теоретиков количественной теории денег – монетаристов. Их наиболее яркий представитель – М. Фридмен. Монетаристы исходят из того, что рынок представляет собой саморегулирующуюся систему и сам в состоянии выйти на те пропорции, которые обеспечат эффективное развитие, поэтому рынку не следует мешать.

Государство, поддерживая малоэффективное производство дешевым кредитом, идет против его требований. Государство должно ускорить прохождение через кризисную фазу, т. е. должно способствовать углублению миссии кризиса по очищению общества от слабых производителей и его выходу на новый виток сбалансированного развития. М. Фридмен рекомендует использовать дорогой кредит, повысив для этого учетную ставку процента.

Эффективных производителей, оставшихся на рынке, государство может стимулировать льготной налоговой политикой. Это усилит стимулы их деловой активности, и, как следствие, возникнет ситуация, способствующая расширению производства и инвестированию. На этой основе может увеличиться совокупное предложение товаров, сократится число безработных.

Итак, монетаристы вытягивают страну из кризиса, отвергая «терапевтические» рецепты ослабления его тяжести. Они сравнивают себя с врачевателем

экономики, который усугубляет болезнь, но ускоряет выход из нее, освободившись от старых недугов (диспропорций). Действительно, претворение в жизнь монетарных программ ускоряет путь к стабилизации, но сам этот шаг становится тяжелым испытанием для страны. Ведь монетаристы первым шагом к стабилизации считают сокращение национальных социальных программ, которые отягощают государственные расходы, способствуя инфляции.

Следует обратить внимание на то, что монетаристы свою стабилизационную программу строят исходя из предпосылки, что количество денег в обращении определяется государством, которое может вести и неправильную денежную политику, превышая количеством денег товарную массу. Поэтому стабилизационная программа предполагает уменьшение денежной массы.

Оценивая стабилизационные программы нашей страны, необходимо иметь в виду, что сложившаяся ситуация связана с неспособностью командно-административной системы наполнить рынок товарами. Поэтому стабилизационные меры по обузданию инфляции, созданию стратегических программ по выравниванию межотраслевого равновесия не могут дать эффект, если они не искореняют административно-тоталитарный режим, а борются с его последствиями. Стабилизационные меры нужно принимать на основе перехода к рынку, развития частного предпринимательства, которое должно обеспечить рост совокупного предложения.

С другой стороны, следует обратить внимание на то, что кризис так называемого государственного социализма совпал с циклическим кризисом, связанным с необходимостью перехода на новый технологический уровень и вхождения в новую длинную волну Кондратьева. Такие наслоения, безусловно, усугубляют тяжесть экономического кризиса.

Государственное регулирование направлено на смягчение циклических колебаний, поэтому оно носит антициклический характер. Важнейшими методами, с помощью которых государство воздействует на экономический цикл, выступают кредитно-денежные и бюджетно-налоговые рычаги. Во время кризиса государственные меры направлены на стимулирование производства, а во время подъема – на его сдерживание. Так, с целью ослабления перенапряжения экономики государство в фазе подъема способствует дальнейшему удорожанию кредита, вводит новые налоги и повышает старые, отменяет ускоренную амортизацию и налоговые льготы на новые инвестиции. В условиях кризиса, наоборот, государственные меры направлены на удешевление кредита, сокращение налогов, на ускоренную амортизацию и налоговые скидки на новые инвестиции.

В период спада на повестке дня возникает вопрос о стимулирующей фискальной политике. Она включает: увеличение государственных расходов или снижение налогов, или их сочетание. Другими словами, если в исходном пункте имеет место сбалансированный бюджет, фискальная политика должна двигаться в направлении правительственного бюджетного дефицита в период спада или депрессии. И наоборот, если в экономике имеет место вызванная избыточным спросом инфляция, этому случаю соответствует сдерживающая фискальная политика. Сдерживающая фискальная политика включает: уменьшение

правительственных расходов или увеличение налогов, или их сочетание. Фискальная политика должна ориентироваться на положительное сальдо правительственного бюджета, если перед экономикой стоит проблема контроля над инфляцией.

Дискреционная фискальная политика ориентирована на применение эффекта мультипликатора-акселератора, т. е. умножающего эффекта от действий правительства в области инвестиционной и налоговой политики. Наряду с этими мерами применяются также «встроенные стабилизаторы» экономики. Встроенный стабилизатор – это любая мера, которая может увеличить количество денег в обращении, стимулировать инвестиции, увеличивая при этом дефицит бюджета в период спада и увеличивать его положительное сальдо в период инфляции и перенапряжения экономики без каких-либо специальных шагов со стороны правительства. Например, им может быть прогрессивный налог на прибыль. Стабилизаторы уменьшают размах и глубину колебаний национального дохода приблизительно, по оценкам экспертов, на треть.

Следовательно, современный механизм самонастройки рыночной экономики через циклические кризисы модифицировался. Переплетение стихийно-рыночного механизма функционирования экономики в форме циклических кризисов с сознательным государственным воздействием на воспроизводственный процесс усложняет «очистительную» функцию кризисов, изменяет течение цикла в целом. Поэтому меняются содержание экономического цикла, формы проявления циклов и кризисов, механизм цикла.

Неотъемлемым элементом современного экономического цикла стала инфляция. Она взаимодействует с циклическим движением экономики. Это сказывается прежде всего на изменении механизма цикла, в котором теперь переплетаются циклические закономерности движения цен (их падение в фазе кризиса и рост в фазе подъема) с ценообразующими факторами государственного регулирования (вызывающими рост цен).

В современных условиях крупный капитал приспосабливается к платежеспособному спросу путем сокращения производства при сохранении высоких цен. Государство, в свою очередь, помогает крупным фирмам «управлять» таким путем кризисом. Поэтому модификации ценового механизма выражаются в уменьшении «чувствительности» цен к кризисному сужению рыночного спроса и увеличению этой чувствительности к росту спроса. В результате циклическое расширение рыночного спроса на товары и услуги оказывает большее влияние на движение цен, чем кризисное сужение рынков сбыта.

Следовательно, движение цен в современных кризисах отражает противоборство двух тенденций: повышательной, связанной с деятельностью крупного капитала и государства, и понижательной, порождаемой циклическим сокращением емкости рынка. Другими словами, механизм современных капиталистических циклов сочетает в себе кризис и инфляцию.

Меняются и формы проявления современных циклов и кризисов. Это выражается: в синхронизации циклического движения в разных странах, что ограничивает возможности смягчения кризисных процессов за счет расширения экспорта; в учащении циклических кризисов и сокращении длительности цикла; в относи-

тельном уменьшении глубины кризисов; в неустойчивости фаз оживления и подъема; в изменении показателей масштабов и глубины кризисов.

12.7. Государственное антиинфляционное регулирование

Для антиинфляционного регулирования используется два типа экономической политики:

1. Политика, направленная на сокращение бюджетного дефицита, ограничение кредитной экспансии, сдерживание денежной эмиссии.

2. Политика регулирования цен и доходов, имеющая целью увязать рост заработков с ростом цен. Одним из средств регулирования цен и доходов служит индексация доходов, определяемая уровнем прожиточного минимума или стандартной потребительской корзиной и согласуемая с динамикой индекса цен.

С середины 1960-х гг. стали применяться общие для всей экономики мероприятия по прямому и косвенному регулированию цен. Прямое регулирование проводилось в рамках политики доходов. Можно выделить два направления политики доходов: установление максимальных пределов роста цен и ставок заработной платы и прямой контроль над ними. Однако эффективность политики доходов оказалась ниже ожидаемой, и в середине 1970-х гг. все развитые страны отказались от её применения.

К косвенным методам воздействия на цены относятся «дефляционные» мероприятия монетарной и фискальной политики.

Для смягчения социальной напряжённости и создания предела падению жизненного уровня применяются меры адаптивной политики: индексация доходов и компенсация потерь от инфляции. Однако компенсации проводятся в государственном секторе за счёт бюджета, который уже находится в состоянии дефицита. Борьба с инфляцией может быть успешной лишь тогда, когда снимаются вызвавшие её причины.

Инфляция связана с деформациями на товарных и денежных рынках, которые приводят к устойчивому превышению совокупного спроса над совокупным предложением.Поэтому антиинфляционная политика государства должна включать два блока:

1) регулирование совокупного спроса;
2) регулирование совокупного предложения.

Эволюция рыночного мировоззрения сформировала два направления антиинфляционной политики: кейнсианское и монетаристское.

Дж. М. Кейнс считал, что поднять уровень предложения можно, создав с помощью государственных заказов эффективный спрос. Другим инструментом роста предложения должны стать дополнительные инвестиции, подстёгнутые дешёвым кредитом.

Особенностью кейнсианских программ является углубление бюджетного дефицита. Однако дефицит бюджета ни в коем случае не должен покрываться дополнительной эмиссией денег, которая усугубит инфляцию. Целесообразен другой путь – прибегнуть к государственным займам, которые можно будет погасить в дальнейшем, когда страна переборет экономические болезни.

Монетарные программы основаны на стимулировании роста предложения, но без дополнительных инвестиций. Они рекомендуют продавать всё, что можно –

ресурсы, информацию, осуществлять разумную приватизацию. Монетарные программы обычно осуществляются в три этапа:

– на первом этапе проводится конфискационная денежная реформа;

– на втором сокращается бюджетный дефицит и удорожается кредит;

– на третьем снижаются налоговые ставки.

На первом и втором этапах снижается совокупный спрос, на третьем – стимулируется рост товарной массы.

Подобные радикальные рецепты требуют больших жертв и испытаний.

Инфляция последних лет протекает на фоне чрезмерного бюджетного дефицита, который инфляцию и порождает, и резко усиливает. Поэтому необходимо этот дефицит убрать. Здесь возможны два пути: увеличить доходную часть за счёт роста налогов или сократить расходы государства.

Задания для самостоятельной работы

1. Раскройте понятие экономического роста и его показатели количественной динамики.
2. Охарактеризуйте факторы экономического роста: факторы спроса, факторы предложения и факторы распределения.
3. Дайте характеристику типам экономического роста.
4. Приведите характеристику теорий экономического роста.
5. Дайте понятие экономического цикла.
6. В чем причины циклического развития экономики?
7. Назовите виды экономических циклов.
8. Каковы фазы экономических циклов?
9. Дайте определение и назовите виды рыночных конъюнктур.
10. В чем сущность экономических кризисов?
11. Приведите классификацию экономических кризисов.
12. Назовите причины экономических кризисов.
13. Каково место и роль государства в рыночной экономике?
14. Дайте понятие и назовите основные виды экономических функций государства.
15. Раскройте внутренние и внешние экономические функции государства.
16. В чем суть государственной антимонопольной политики?
17. В чем суть государственного антициклического регулирования?
18. В чем суть государственного антиинфляционного регулирования?

Тесты для контроля знаний

1. Фазами промышленного цикла принято считать:
   а) бум, подъем, оживление, депрессия;
   б) спад, депрессия, оживление, подъем;
   в) оживление, подъем, депрессия, кризис;
2. Экономический рост это:
   а) рост доходов населения;
   б) увеличение национального дохода;
   в) вложение отечественных и иностранных инвестиций в национальную экономику;

г) увеличение производства товаров и услуг, производимых в стране за год;
д) расширенное воспроизводство.

3. Какие из перечисленных факторов относятся к интенсивным факторам экономического роста:

а) качественное совершенствование производственных мощностей;
б) увеличение количества отработанного времени;
в) повышение квалификации работников;
г) повышение качества выпускаемой продукции;
д) привлечение на работу мигрантов;
е) повышение уровня общественного порядка в стране.

4. Определите, что из перечисленного относится к кризису как к фазе экономического цикла:

а) стремительное падение цен и банкротства;
б) незначительное повышение уровня производства;
в) повышение цен и высокие темпы производства;
г) строительство новых предприятий и сокращение безработицы;
д) увеличение сбыта товаров;
е) отсутствие стимулов для инвестирования и снижение спроса на денежный капитал.

5. Интенсивный тип экономического роста осуществляется за счет:

а) расширение производственных площадей и строительства предприятий;
б) внедрения передовых технологий и достижений науки;
в) увеличение рабочего времени работников.

6. Экстенсивный тип экономического роста – это такой тип роста, который обеспечивается:

а) благодаря увеличению объемов применяемых факторов производства (их количества);
б) за счет внедрения достижений науки и техники;
в) посредством внедрения передовых технологий и изобретений.

7. Необходимость государственного вмешательства в экономику обусловлена тем, что:

а) этого требует общество;
б) рынок не способен решить всех проблем общества;
в) этого требует процесс производства.

8. Какое из положений более точно определяет понятие циклическая безработица:

а) ситуация, при которой желающие работать люди вынуждены длительное время искать место работы;
б) все люди не занятые в процессе производства товаров и услуг;
в) люди, потерявшие работу вследствие кризисного состояния экономики.

9. Какое из явлений более точно характеризует стагфляцию:

а) рост общего уровня цен на товары и услуги и обесценение денег;
б) увеличение цен в условиях кризиса в экономике;
в) падение уровня общего производства.

10. Автором теории длинных волн является:

а) А. Китчин;
б) Н. Д. Кондратьев;
в) К. Жугляр;
г) С. Кузнец.

Глава 13. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В СИСТЕМЕ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Интернационализация экономической жизни, формирование на данной основе всемирного хозяйства – важнейшая стратегическая тенденция мирового развития XX и наступившего XXI в. Сегодня развитие экономики в каждой стране все в большей степени определяется масштабами и формами ее участия в международном разделении труда, возможностями пользоваться ресурсами всего человечества. Эти обстоятельства определили выделение специального раздела в курсе экономической теории, посвященного изучению проблем мировой экономики.

Истоки современного всемирного хозяйства берут свое начало многие тысячи лет назад с зарождения торгового обмена между образовавшимися государствами. Дальнейшие качественные сдвиги в международных экономических связях относятся к периоду первоначального накопления капитала, когда резко активизировался процесс международного обмена товарами. В середине XIX в. по мере завершения машинизации ведущих отраслей экономики капиталистических стран обозначился процесс все большего подчинения крупной промышленности международному обмену. На смену национальной замкнутости стала приходить всесторонняя связь и зависимость наций друг от друга. Однако доминирующую роль в экономических взаимосвязях между различными странами по-прежнему играли торговые отношения.

Формированием мирового рынка – высшим экономическим достижением промышленного капитала в эпоху свободной конкуренции – завершилась предыстория всемирного хозяйства.

13.1. Мировое хозяйство: основные подходы к трактовке содержания, этапы развития

В отечественной литературе, посвященной исследованию проблем мировой экономики, нет единства трактовки содержания понятия «мировое (всемирное) хозяйство». Ряд ученых предлагает рассматривать мировое хозяйство как совокупность всех мирохозяйственных связей или как совокупность международных экономических отношений. Такое понимание сущности мирового хозяйства сужает его содержание, поскольку охватывает лишь сферу обращения – внешнеэкономический обмен объектами международных экономических отношений. Мирохозяйственные связи в действительности определяются более глубокими процессами, происходящими в экономике национальных государств: уровнем ее развития, структурой народного хозяйства, степенью участия национальных производителей в международном разделении труда.

Широкое распространение получила и другая, расширенная трактовка понятия мирового хозяйства. Ее сторонники определяют мировое хозяйство как совокупность национальных хозяйств отдельных стран, участвующих в международном разделении труда. Подобное понимание содержания мирового хозяйства сводит его содержание к механической сумме национальных экономик всех стран мира, поскольку сегодня практически все государства в той или

иной степени участвуют в международном разделении труда и связаны друг с другом международными экономическими отношениями.

Сторонники третьего подхода трактуют мировое хозяйство как сформировавшийся в XX в. мировой экономический организм, развивающийся на основе интернациональных производительных сил и международных производственных отношений. Иными словами, мировое хозяйство представляет собой экономическое новообразование, возникшее в условиях становления международной производственной интеграции.

Данную трактовку содержания мирового хозяйства можно лучше понять, рассмотрев следующий условный пример. Предположим, современная, интегрированная в мировое хозяйство автомобильная промышленность Германии половину производимых автомобилей поставляет на экспорт. Следовательно, 50 % мощностей автопромышленности Германии прямо работает на мировой рынок и их надо включить в состав мирового хозяйства.

Для производства автомобилей необходимы материальные ресурсы: металл, продукция химической, текстильной промышленности и т. п. Пусть 20% производства металлургии, химической и текстильной отраслей экономики Германии идет на выпуск автомобилей. Тогда 10 % производственных мощностей выделенных трех отраслей косвенно работают на мировой рынок. Они представляют собой косвенные затраты (мощности) первого порядка и должны быть включены в мировое хозяйство.

В свою очередь, для производства, например, металла необходимы руда, кокс, электроэнергия и т. п. Пусть на производство автомобилей идет 10% добываемой в Германии руды, производимого кокса и выпускаемой электроэнергии. Тогда 5% рудодобывающей, коксохимической промышленности и электроэнергетики Германии косвенно работают на мировой рынок, через поставку материалов на производство узлов и деталей для экспортных автомобилей. Производственные мощности по добыче руды, производству кокса и электроэнергии, идущие на производство автомобилей для мирового рынка, образуют косвенные затраты (мощности) второго порядка и также должны быть включены в мировое хозяйство.

Проведенные рассуждения можно продолжить и дальше, выделяя косвенные затраты третьего, четвертого и других более высоких порядков. Модели межотраслевого баланса производства и распределения общественного продукта позволяют определить долю (подсистему) экономики страны, которая прямо и косвенно работает на мировой рынок, что и составит ее вклад в мировое хозяйство.

Раскрыв содержание мирового экономического организма, можно дать более конкретное определение мирового хозяйства. Итак, *мировое хозяйство – это совокупность взаимосвязанных частей различных национальных экономик, прямо и косвенно участвующих в международном разделении труда*.

Материальную основу мирового хозяйства образует мировая инфраиндустрия. Инфраиндустрия – это новый этап развития технологического способа производства, пришедший на смену крупному машинному производству. Ее суть состоит в появлении сквозных технологических систем (электрификация,

транспорт, связь, информатика и др.), получивших название инфраструктуры. Эти инфраструктуры связывают частичные производства в единое всеобщее технологическое целое. Вместо разрозненных, отдельных производств, характерных для стадии машинного производства, постепенно появляется всеобщая, технологически связанная система машин – инфраиндустрия.

Мировая инфраиндустрия – это система индустриальных производств различных стран, связанных воедино инфрасистемами. Особое значение в составе современной мировой инфраиндустрии приобрели три инфрасистемы: информационная, транспортная и социальная.

Созданная мировая сеть информационных коммуникаций, основанная на широком использовании электронно-вычислительной техники, развитом математическом обеспечении, по праву называется нервной системой и мозговым аналитическим центром современного мирового хозяйства.

Все субъекты, вовлеченные в мировое хозяйство, – финансовые центры, биржи, крупные промышленные и торговые корпорации, средний и мелкий бизнес, туристические компании, государственные органы, крупные библиотеки, учебные центры, многочисленные домашние хозяйства – оборудованы новейшими техническими информационными средствами. При помощи космической связи, радио- и телесигналов мировая информационная инфрасистема позволяет в любой точке Земли, практически мгновенно получить каждому вовлеченному в нее субъекту любую необходимую информацию в удобной для него форме: на экране дисплея, по телефону, телефаксу, на работе или дома. Быстрое и своевременное получение необходимой информации ускоряет и повышает эффективность решения множества вопросов. Становится возможным оценить состояние мировых товарных, фондовых и валютных рынков, мирового и региональных рынков труда, принимать решения по проходящим на них операциям. Например, провести переговоры и заказать подходящую продукцию (по качеству и цене) у любого мирового производителя или его представителя, подписав договор по телефаксу. При необходимости можно контролировать местонахождение грузов в пути.

Мировая информационная система позволяет постоянно контролировать и прогнозировать метеорологическую ситуацию, чрезвычайно важную для многих отраслей экономики. Особую ценность в условиях НТР представляет научная информация. На различных международных уровнях формируются специальные «банки данных», которые намного сокращают ее поиск для целей научных и научно-производственных исследований. Подобные «банки данных» создаются и о криминогенной сфере жизни человечества. Сбор, обработка, хранение и предоставление национальным полицейским органам информации о деятельности международных преступных группировок в области наркобизнеса, терроризма и других транснациональных преступлений – основное направление деятельности, например, Интерпола.

Мировая информационная сеть органически дополняется современной транспортной системой, которую называют кровеносной системой мирового хозяйства. Мировая информационная транспортная инфрасистема включает морской, речной, воздушный, железнодорожный и автомобильный транспорт.

Каждый вид транспорта имеет общемировые стандарты как для транспортных средств, так и для условий их функционирования – дорог, портов, складского хозяйства, правил движения, перевозки грузов и пассажиров. Согласованное решение указанных вопросов позволяет всем странам добиться высокой эффективности и надежности мировых транспортных артерий, которые могут в считанные дни и даже часы «от ворот» производителя «до ворот» потребителя доставить продукцию с гарантированной степенью сохранности груза и сроков его поставки.

Большое значение для развития мирового хозяйства имеет также и социальная инфраструктура – наличие и состояние сети образования, здравоохранения, жилищного и гостиничного хозяйства, социального обеспечения. Состояние социальной инфраструктуры определяет развитие личного фактора и возможности его перемещения между различными странами – участницами мировой экономики.

Таким образом, сформировавшиеся мировые инфраструктуры – информационная, транспортная и социальная – в совокупности с изменениями в производительных силах базовых отраслей экономики создали материальные предпосылки для бурного становления интеграции мирового производства. К этому прежде всего относятся тенденция к явной миниатюризации современных компьютеризированных средств производства, дающая мощный толчок развитию среднего и мелкого бизнеса, и тенденция повышения гибкости больших производственных систем, закрепляющая развитие крупных корпораций. Одновременно мировая инфраструктура способствовала становлению и развитию транснациональной организованной преступности, мирового терроризма. Появилась возможность эффективного управления преступными синдикатами планетарного масштаба, деятельность которых представляет сегодня реальную угрозу существованию человечества.

Мировое хозяйство в своем становлении и развитии прошло три этапа. Первый этап начался на рубеже XIX–XX вв. и продолжался до начала 60-х гг. XX в. Главная отличительная черта данного этапа – вертикальная интеграция мирового производства, означающая такую организацию международного разделения труда, когда в одних странах добывается сырье, а в других – производится из него конечная продукция.

Такой «фабрикой мира» в XIX в. стала Англия, которая потребляла сырьевые ресурсы многих государств, выпуская продукцию в расчете не столько на национальные, сколько на международные потребности. В дальнейшем к ней присоединились и другие крупные государства Европы и Северной Америки. Эти государства-лидеры поставили другие страны в колониальную зависимость.

В большинстве колониальных стран капиталистические державы развивали сырьевые отрасли, отвечающие потребностям капитала метрополии. Полновластное господство над колонией позволяло метрополии монополизировать скупку сырья и приобретать его по монопольно низким ценам. Получая из колоний дешевое сырье, производители страны-монополии поставляли в колонии значительную часть своей готовой продукции по монопольно высоким ценам.

Особенно велико было значение колоний как рынков сбыта для ведущей колониальной державы – Англии. На долю ее заморских владений приходилось в 1900 г. 32 %, в 1938 г. 42 %, а в 1949 г. 55 % всего товарного экспорта.

Процесс империалистической экспансии оказывал неоднозначное воздействие на социально-экономическое развитие стран мира. С одной стороны, он почти повсеместно приводил к откровенному ущемлению национальных интересов отставших в хозяйственном отношении народов путем их ограбления в неэквивалентном обмене. Например, в период, когда Индия была английской колонией, примерно 2/3 доходов крестьян поглощали рента, проценты и налоги.

С другой стороны, колониальная экспансия открывала возможность для приобщения отсталых народов к достижениям более высокой западной цивилизации, втягивала их в культурный обмен, давала мощный импульс к повышению экономической активности, формировала национальную буржуазию и рабочий класс. В Индии с 1914 по 1931 г. численность фабричных рабочих увеличилась более чем в 1,5 раза, достигнув почти 1,5 *млн* человек.

Возраставшая интенсивность мирохозяйственных связей и демонтаж национальных перегородок в хозяйственной жизни способствовали развитию мирового хозяйства, ускорению экономического и социального прогресса западной цивилизации.

Вместе с тем мировое хозяйство на первом этапе своего развития, облаченное в «колониальный мундир» и основанное на экономической и военно-политической силе, было крайне неустойчивым. Неустойчивость ему придавали две тенденции. Во-первых, неравномерный, скачкообразный характер экономического и политического развития ведущих капиталистических государств, приведший в первой половине XX в. к двум мировым войнам за экономический и политический передел мира. Второй фактор – острейшие социально-экономические противоречия между колониями и метрополиями. Они породили национально-освободительные движения, которые, в конечном итоге, оказались победоносными.

После Второй мировой войны, в условиях развернувшейся научно-технической революции и краха колониальной системы, с начала 60-х и до конца 80-х гг. XX в. продолжался второй этап развития мирового хозяйства. Его главная отличительная черта – качественно иная интеграция мирового производства. Вертикальная интеграция, характерная для первого этапа развития мирового хозяйства, отодвинулась на второй план, уступив доминирующие позиции горизонтальной интеграции мирового производства.

Горизонтальная интеграция мирового производства основана на таком международном разделении труда, когда в одних странах производятся узлы, детали, осуществляются отдельные звенья технологического процесса, а в других странах выпускается готовая продукция. Сказанное в наиболее очевидной степени относится к деятельности ведущих сфер обрабатывающей промышленности, в частности к машиностроению. В современном машиностроении только 15–20 % всех деталей машин являются оригинальными, а остальные 80–85% представляют собой серийные, стандартные и взаимозаменяемые узлы и детали, которые могут применяться в разных изделиях. Такое международное раз-

деление труда ведет к росту объема кооперационных поставок между ведущими государствами мира. В 1990-х гг. более 30% товарооборота между развитыми странами приходилось именно на кооперационные поставки.

Становление совместного интернационального труда постепенно изменяло характер отношений между субъектами мирового хозяйства. На смену жесткой, бескомпромиссной конкуренции, доходящей до вооруженной борьбы на первом этапе, стала приходить тенденция усиления сотрудничества, взаимосвязанных воспроизводственным процессом партнеров, что, безусловно, явилось важной социально-экономической основой повышения устойчивости мировой экономики.

Переход от вертикальной к преимущественно горизонтальной интеграции мировой экономики привел к изменению и содержания социальной формы мирового хозяйства. На смену колониальной интернационализации производства пришли две новые социальные формы интернационализации воспроизводственных процессов: транснациональная производственная интеграция (формирование ТНК – транснациональных компаний) и международная экономическая интеграция (сближение и сращивание национальных экономик).

С конца 80-х гг. XX в. начался третий этап развития мировой экономики. Его основная отличительная черта – глобализация. Глобализация мировой экономики – это процесс усиления взаимовлияния различных сфер экономической жизни в области международных экономических отношений. Результатом процесса глобализации становится отчетливо выраженная тенденция «деиндустриализации» развитых стран Запада. Это означает, что массовое индустриальное производство из развитых стран переносится в развивающиеся страны, а в развитых странах остаются те виды экономической деятельности, которые связаны с высокими технологиями, с производством знаний и информации.

Таким образом, глобализация основана на формирующемся новом международном разделении труда, когда в развитых странах остаются те формы труда, которые основаны на преимущественно умственном труде, а в развивающиеся страны переносятся те формы индустриального труда, которые покоятся на преимущественно физическом труде.

Становление в конце XX в. на планете Земля совместного труда многих народов в целях удовлетворения общественных потребностей граждан всех стран приводит к тому, что если раньше хозяйство каждой страны представляло собой самовоспроизводящуюся систему, то теперь такая система – только мировая экономика в целом. Никакая национальная экономика, культивирующая современные технологии, не может претендовать на автаркию, на самовоспроизводство. Страны, отставшие в общем развитии, не занявшие своего места в современном международном разделении труда, сходят с дистанции, а их замкнутые экономики становятся тупиковыми.

Глобализация мировой экономики, как и любой процесс, имеет позитивные и негативные моменты. К позитивным последствиям следует отнести: умножение возможностей человечества в решении крупных проблем путем концентрации ресурсов для их разрешения; ускорение и повышение эффектив-

ности социально-экономического развития национальных экономик на основе облегчения доступа к лучшим мировым ресурсам.

Негативные последствия глобализации – это и «утечка умов» из развивающихся стран в развитые страны; и обозначившаяся на рубеже XX–XXI вв. тенденция роста «ножниц цен» между наукоемкими товарами, продуктами труда развитых стран и сырьевыми ресурсами (за исключением нефти), традиционными продуктами экспорта развивающихся стран, обусловливающая консервацию экономической отсталости последних; и движение спекулятивных капиталов, которые, стремительно перебрасываясь из одних стран в другие, благодаря современным средствам связи, подобно «финансовым цунами», разрушают национальные экономики, особенно среднеразвитых и отсталых государств. Неслучайно в мире формируется достаточно мощное движение «антиглобалистов». Одновременно мировая инфраструктура способствовала становлению и развитию транснациональной организованной преступности, мирового терроризма. Появилась возможность эффективного управления преступными синдикатами планетарного масштаба, деятельность которых представляет сегодня реальную угрозу существованию человечества.

И все же глобализация – объективный, закономерный процесс современного этапа развития мировой экономики, несущая зримые, ощутимые позитивные изменения человечеству, связанные с возможностью более полного удовлетворения материальных и духовных потребностей. Негативные последствия глобализации должны сводить к минимуму как национальные, так и международные экономические и правоохранительные организации, осуществляющие регулирование международных экономических отношений.

13.2. Международная экономическая интеграция

Происходившая в последние десятилетия XX в. глобализация мировой экономики в ряде регионов мира вышла на уровень взаимопроникновения национальных хозяйств нескольких стран, направленного на создание единого хозяйственного организма и получившего название «интеграция». Международная экономическая интеграция – это процесс сближения, взаимопроникновения и сращивания национальных хозяйственных систем на основе углубления международного разделения труда.

Историческая практика показала, что международная экономическая интеграция возможна только на основе рыночных механизмов. Последние позволяют получить участникам интеграционных процессов реальные социально-экономические выгоды и преимущества. Попытки планомерной организации международных интеграционных процессов в рамках командных экономик не принесли желаемых результатов. Искусственно созданная «экономическая конструкция – Совет экономической взаимопомощи (СЭВ)» прекратила своё существрвание, как только исчезли планово-директивные импульсы из центра.

В современной теории и практике международной экономической интеграции различают следующие этапы развития интеграционных процессов: пре-

ференциальные торговые соглашения, зона свободной торговли; таможенный союз; единый или общий рынок; экономический и валютный союз.

Преференциальные торговые соглашения – подготовительный этап интеграции, в ходе которого соглашения подписываются на двусторонней основе между отдельными государствами, либо между уже существующей интеграционной группировкой и отдельной страной или группой стран. В соответствии с ними страны предоставляют более благоприятный режим друг другу, чем они предоставляют третьим странам. Данный этап иногда называют «доинтеграционной» формой сближения национально-государственных экономических систем.

Зона свободной торговли – самая простая форма экономической интеграции. В ее границах отменяются торговые ограничения между странами – членами соглашения о создании зоны свободной торговли. Эти соглашения, как правило, основаны на принципе взаимного моратория на повышение пошлин, в соответствии с которым партнеры не могут в одностороннем порядке повышать таможенные пошлины либо возводить новые торговые барьеры. В основном соглашения по постепенной взаимной отмене таможенных пошлин и других нетарифных ограничений охватывают группу промышленных товаров. По отношению к аграрному сектору интегрирующихся национальных хозяйств либерализация носит ограниченный характер, охватывающий лишь некоторые сельскохозяйственные продукты.

Таможенный союз представляет собой следующий шаг в развитии интеграционного процесса, в котором также сохраняются принципы свободной торговли, но принимается единый таможенный тариф по отношению к третьим странам. Он представляет собой более совершенную, чем зона свободной торговли, интеграционную структуру. Проводя единую внешнеторговую политику по отношению к третьим странам, страны таможенного союза регулируют товарные потоки с учетом уровня внешнего тарифа и итоговых цен. Это благоприятно воздействует на развитие внутреннего рынка товаров и услуг, замедляя рост цен и усиливая конкуренцию между товаропроизводителями и поставщиками импортных товаров в рамках таможенного союза.

Единый или общий рынок, наряду с зоной свободой торговли и единым внешним таможенным тарифом, обеспечивает свободу передвижения капиталов и рабочей силы. На этом этапе начинает осуществляться согласование экономической политики и создаются общие наднациональные органы управления. Этот этап рассматривается как качественно высокая ступень экономической интеграции, где достигается ряд параметров: выравнивание уровня налогов, устранение бюджетных субсидий отдельным предприятиям, преодоление различий в национальных трудовых и хозяйственных законодательствах, координация национальных кредитно-финансовых структур. Строительство единого или общего рынка завершается созданием единого экономического, правового и информационного пространства. Таким образом, создаются предпосылки для следующего этапа интеграции.

Экономический и валютный союз предполагает становление единой экономической и валютно-финансовой политики, создание общих органов регули-

рования банковской системы и валютных отношений. На этом этапе сохраняются принципы первых трех типов интеграционных объединений, и добавляется создание системы межгосударственного регулирования и проведения единой экономической политики. По мере развития Экономического и валютного союза в странах складываются предпосылки для высшей ступени региональной интеграции – политического союза. Этот вид предполагает превращение зрелого единого рыночного пространства в целостный хозяйственно-политический организм. Кульминацией данного типа становится введение единой валюты.

Наиболее развитый интеграционный союз, достигший четвертого этапа, создан в Западной Европе. Именно здесь обнаружилась несовместимость современного производства с узостью внутренних рынков. Сказалось также и стремление выстоять в конкурентной борьбе с производителями товаров из США и Японии.

В середине 60-х гг. прошлого столетия в Западной Европе было создано Европейское экономическое сообщество (ЕЭС), состоящее из двенадцати государств. В рамках ЕЭС были отменены таможенные пошлины и сняты внутренние ограничения на экспорт и импорт, введены единые таможенные тарифы по отношению к экспорту и импорту из третьих стран, введены либеральные условия миграции капиталов и рабочей силы, создана европейская валютная система с единой расчетной единицей – экю.

В процессе развития этой интеграции произошло постепенное преобразование ЕЭС в Европейский союз (ЕС), в котором каждая страна сохраняет свою самобытность. В соответствии с Маастрихтскими соглашениями, вступившими в силу в 1993 г., в рамках ЕС устранены остававшиеся препятствия для свободного передвижения товаров, капиталов и рабочей силы. Введено единое европейское гражданство, устанавливаются единые системы стандартов, коммуникаций и транспорта, формируется общая внутренняя и внешняя политика. Создание открытого экономического и политического пространства, конечно же, способствует активизации деятельности транснациональной организованной преступности, международных террористических организаций, что требует совершенствования и усиления борьбы с ними правоохранительных органов.

В процессе европейской интеграции активную роль играет право, которое противодействует центробежным тенденциям, росту транснациональной организованной преступности, международного терроризма. В ЕС в настоящее время формируется единое правовое пространство. Право ЕС, обладая прямым действием на территории стран ЕС, является преимущественной силой в случаях коллизии с национальным правом. Наднациональные органы контролируют до 80% экономического и социального законодательства стран – членов ЕС.

В формирующемся едином правовом пространстве ЕС важное место принадлежит и законам, направленным на борьбу с организованной преступностью. Речь прежде всего идет о законах по борьбе с «отмыванием грязных денег». Это невозможно без совершенствования работы национальных правоохранительных органов в направлении создания и усиления позиций их наднациональных формирований и международной деятельности. Что же касается

нашей страны, то в российском законодательстве есть нормативные акты, специально посвященные международному сотрудничеству. Они охватывают вопросы деятельности правоохранительных органов, связанные с обменом информацией, правовой помощью, признанием решений, вынесенных судом иностранного государства, выдачей и транспортировкой лиц, совершивших преступления, связанные с легализацией доходов, полученных преступным путем, и финансированием терроризма.

Процесс интеграции, а именно формирование международных экономических группировок, затронул и другие регионы мира. Например, США, Канада и Мексика заключили соглашение о свободной торговле. Начиная с 1 января 1994 г. реально функционирует еще один экономический союз – НАФТА (Североамериканская ассоциация свободной торговли), доля которого в производстве мирового валового продукта – около одной трети. Создание НАФТА способствовало усилению тенденций экономической интеграции в Америке. Ряд стран и экономических группировок заявили о желании присоединиться к НАФТА, интенсифицировались процессы формирования зоны свободной торговли «от Аляски до Огненной земли».

В Азиатско-Тихоокеанском регионе создан форум АТЭС (Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество), куда входят практически все страны этого региона.

Интеграционные экономические процессы на новой рыночной основе происходят и в Центральной, и в Восточной Европе. После распада СЭВ в Центральной Европе стал образовываться новый интеграционный союз – ЦЕФТА (Центрально-европейское соглашение о свободной торговле).

Сложно и противоречиво осуществляется процесс экономической интеграции на пространстве СНГ. Здесь принята целая серия меморандумов и соглашений об углублении экономического сотрудничества.

13.3. Международная торговля товарами и услугами

Современная мировая экономика исключает внеэкономическое принуждение. Многие отсталые в экономическом отношении страны, имевшие натуральное и полунатуральное производство, включаются в рыночное пространство. Постсоциалистические государства, входившие в замкнутые военно-политические блоки, становятся странами с открытой экономикой. Международные экономические отношения между государствами осуществляются посредством мирохозяйственных связей. Одной из старейших и ведущих форм этих связей является международная торговля товарами и услугами. Во второй половине XX в. мировая торговля не только возросла количественно, но в ней произошли качественные изменения. Она стала максимально либерализированной, сместились акценты в ее внутренней структуре.

Теоретические обоснования причин существования мировой торговли стали формироваться значительно позже возникновения самого международного обмена товарами и услугами. На сегодняшний день можно говорить о двух основных подходах к трактовке причин возникновения и развития мировой

торговли: концепции сравнительных преимуществ и теории «жизненного цикла продукта».

Основы концепции сравнительных преимуществ заложил А. Смит. Он сформулировал идею о существовании абсолютных преимуществ в затратах на производство товаров в той или иной стране. Предположим, что вино в Испании дешевле, чем в Англии: 8 против 10 ед. за бутылку. И наоборот, сукно в Испании дороже, чем в Англии: 18 против 15 ед. за метр. В этих экономических условиях, отмечал А. Смит, Испания должна специализироваться на производстве вина, а Англия на производстве сукна.

Д. Рикардо развил идею А. Смита. Он, признавая существование абсолютных преимуществ, доказал наличие еще и относительных преимуществ в затратах на производство товаров в тех или иных странах. Предположим, что Англия способна производить зерно и сукно с меньшими издержками, чем Германия: зерно в Англии стоит 8 ед., а в Германии – 9 ед. за *кг*; сукно в Англии стоит 9 ед., а в Германии – 12 ед. за метр. В данных экономических условиях Англии выгоднее свои ресурсы сосредоточить на производстве сукна, а зерно должно производиться в Германии, поскольку по зерну у Англии преимущество всего в 1 ед., а по сукну преимущество в 3 ед. Этот пример поясняет принцип относительных преимуществ, объясняющий развитие производства на экспорт, даже в тех отраслях, где производительность труда ниже, чем у партнера по обмену.

В 20–30-е гг. XX в. принцип относительных преимуществ был трансформирован в концепцию «относительного изобилия одного из факторов производства». Суть теории сводится к следующему. Существует две страны. В одной стране большая обеспеченность трудом, в другой – капиталом. Отсюда, первая страна обладает преимуществами в производстве трудоемких, а вторая – в производстве капиталоемких товаров.

П. Самуэльсон в 1953 г. доказал теорему о выравнивании цен на факторы производства. Ее формулировка сводится к следующим утверждениям: специализация страны *А* на трудоемком товаре приведет к росту спроса и цены на труд, а специализация страны *Б* на капиталоемком товаре приведет к росту спроса и цены на капитал. В результате произойдет сближение структур относительных цен на труд и капитал в обеих странах. Из этой теоремы следует вывод: необходима свобода международной торговли, тогда произойдет ликвидация экономического разрыва между богатыми и бедными странами.

Теория «жизненного цикла продукта», систематически изложенная Р. Вероном, объясняющая развитие современной международной торговли, появилась во второй половине 60-х гг. XX в. В этой теории выделяют три фазы коммерческого производства, составляющие «жизненный цикл продукта»: внедрение нового продукта в производство; организация массового производства; зрелость производства.

На стадии внедрения нового продукта в производство стоят задачи создания нового продукта и поиска варианта перехода к его крупносерийному выпуску. Главным здесь является уровень развития научно-технической базы и наличие высококвалифицированных кадров. Капитал по важности занимает по-

следнее место, т. к. на этой стадии организуется лишь мелкосерийное производство.

На этапе организации массового производства главную роль играют капитал и труд по управлению. Здесь необходимо строительство или перепрофилирование крупных производств и организация эффективного совместного функционирования больших масс труда и капитала.

Для зрелости производства продукта характерен массовый выпуск продукта на неизменной технической основе. На первый план выходит неквалифицированный труд и сохраняет свои позиции капитал. Значение труда ученых, инженеров и менеджеров падает.

Из этих рассуждений делается вывод: каждая страна должна специализироваться на одной из фаз «жизненного цикла продукта». Наиболее развитые страны – на первой фазе, среднеразвитые – на второй, слаборазвитые – на третьей. Глобализация современного мирового хозяйства как раз и демонстрирует эту закономерность, выраженную в тенденции «деиндустриализации» развитых стран мира. Достигнутые на этой основе успехи в укреплении экономического потенциала, повышении благосостояния населения в ряде развивающихся стран мира (так называемые «новые индустриальные страны мира») укрепляют формирование позитивной тенденции в развитии мировой экономики, способствующей блокированию роста преступности.

Резкое углубление международного разделения в условиях НТР привело к бурным темпам роста мировой торговли. Если в первой половине XX в. мировая торговля увеличилась немногим более чем вдвое, то во второй половине XX в. она возросла более чем в 30 раз.

Динамизм и огромные масштабы современной мировой торговли привели к появлению в ее содержании ряда качественных особенностей:

1. Повысилась доля наукоемких, готовых продуктов и упала доля торговли топливом и сырьем. В период с конца XX – начала XXI в. темпы среднегодового роста экспорта промышленной продукции в странах ОЭСР составляли 4%. В то же время годовые темпы прироста наукоемкой продукции оказались значительно выше – 6,5%, а ключевых технологий – 8%. В результате, изменялась структура мировой торговли: в конце XX в. на долю наукоемкой продукции приходилось 48% мирового экспорта, в начале XXI в. – более 55%. При этом доля технологий высокого уровня оставалась практически неизменной (около 32%), а доля ключевых технологий увеличилась с 16,4% до 23,5%. Главные причины становления такой тенденции – появление синтетических видов сырья, переход на ресурсосберегающие технологии, включая переработку отходов производства и потребления.

2. Увеличилась доля торговли услугами в мировой торговле: к концу XX в. их доля приблизилась к 25 %. Это – транспортные услуги, туризм, связь, услуги банков, страховых обществ, услуги здравоохранения, обучения, торговля патентами, лицензиями, лизинговые услуги, программное обеспечение вычислительной техники и т. д.

3. Центр мировой торговли сосредоточился в развитых странах. Они дают около 60% экспорта материальных товаров и приблизительно 80% экспорта услуг.

4. Повысилась открытость национальных экономик. Экспортная и импортная квоты (отношение экспорта, импорта к ВВП, выраженное в процентах) достигают 20–30% ВВП. В малых странах Европы, например в Бельгии и Ирландии, экспортные квоты превышают 70%.

5. Развивающиеся страны постепенно уходят от чисто аграрно-сырьевой специализации. Они все больше сосредоточивают у себя производство массовой продукции 3-й фазы «жизненного цикла продукта». Рынки США и ЕС заполнены швейными изделиями, обувью, аудиопродукцией с маркой «made in China» и других развивающихся стран.

6. Происходят качественные изменения в методах конкурентной борьбы. Если раньше главным методом была ценовая конкуренция, то сегодня на первый план выходит неценовая конкурентная борьба: соревнование в повышении надежности, экологичности, снижении энергопотребления, совершенствовании дизайна, уровня сервиса сложной техники.

7. Растет доля теневого рынка в мировой торговле. Так, торговля товарами с фальсифицированными торговыми знаками (одежда, обувь, бытовая электротехника) к концу XX в. достигла 60 *млрд.* долл. в год, а криминальные формы торговли (наркотики, оружие, похищенные произведения искусства и т. д.) достигают многие сотни *млрд.* долл.

8. В борьбе двух тенденций: протекционизма и либерализации в мировой торговле первенство берет последняя – либерализация. Если в первой половине XX в. уровень таможенных пошлин составлял 40–60%, то к концу столетия путем переговоров и подписания соответствующих соглашений в рамках ВТО удалось снизить средний уровень таможенных пошлин в международной торговле промышленно развитых стран до 5%.

Итак, современная международная торговля товарами и услугами достаточно точно отражает фундаментальную тенденцию развития мировой экономики XXI в. – ее глобализацию, что сказывается как на повышении динамики мировой торговли, так и на появлении качественно новых черт в ее содержании, в том числе криминальной направленности.

Россия располагает благоприятнейшими экономическими возможностями (по уровню располагаемого ресурсного потенциала, развитию экономического, технологического и человеческого потенциалов) для активной созидательной роли в развитии мировой торговли. В структуре российского экспорта большую часть составляет вывоз энергоресурсов и около 17% металлопродукция. Экспорт машин и оборудования не превышает 10%. В импорте около 35% занимают машины и оборудование и примерно 15% продовольствие и сырье для его производства.

Негативной особенностью российского экспорта является и участие в афганском наркотрафике в ЕС. Россия в начале XXI в. оказалась втянутой в орбиту деятельности международного наркобизнеса. Наша страна превратилась в нечто вроде перевалочного пункта, через который транзитом переправляют

наркотики из Афганистана в Европу. По данным правоохранительных органов, задерживается и уничтожается в год более 96 тонн наркотических средств, основная часть которых прибывает из Афганистана через Таджикистан и Казахстан. Но даже такая огромная цифра, по оценкам специалистов, составляет не более 10% от реального оборота.

13.4. Международное движение капитала

Международное движение капитала – это размещение и функционирование капитала за рубежом, и прежде всего с целью его самовозрастания. Понятие капитал в этом случае употребляется во множественном числе. Под термином «капитал» понимаются все факторы производства: земля, средства производства, труд, предпринимательские способности. Ведь при осуществлении капиталовложений за границей практически невозможно различить, куда идет капитал. Он реально вкладывается во все факторы производства.

Классификацию форм международного движения капитала ведут по разным критериям, отражающим различные стороны этого процесса. По источникам происхождения его делят на государственный и частный капитал. Государственный капитал – это средства из госбюджетов, которые уходят за рубеж или принимаются оттуда по решениям государственных и межгосударственных органов. Формы движения государственного капитала – государственные займы, ссуды, гранты, помощь, средства международных организаций. Последние включены в государственный капитал, поскольку средства межгосударственных организаций формируются за счет налогоплательщиков.

Частный капитал – это средства частных лиц (юридических и физических), размещаемые за рубеж или принимаемые из-за рубежа. Формы международного частного капитала – инвестиции и кредиты.

Другой критерий выделения форм международного движения капитала – характер его использования. В этом случае капитал делят на ссудный и предпринимательский. Ссудный капитал включает: а) займы и кредиты и б) банковские депозиты, средства на счетах других финансовых институтов.

Предпринимательский капитал в свою очередь делится: а) на прямые инвестиции и б) портфельные инвестиции. Отличие между ними состоит в следующем. Прямые инвестиции дают управленческий контроль над фирмой, а портфельные инвестиции такого контроля не дают. В связи с диффузией (распылением) акционерного капитала и уменьшением доли контрольного пакета акций в разных странах формальную границу между прямыми и портфельными инвестициями устанавливают по-разному. Обычно портфельные инвестиции представлены пакетом акций, на который приходится менее 10–25% собственного капитала фирмы.

Масштабы международного движения капитала (ссудного и предпринимательского) составляют около 200 *млрд* долл. в день. Это в 40 раз больше ежедневного движения товаров. Ясно, что международное движение капитала – становой хребет, основа дальнейшего развития материальной базы мировой экономики – мировой инфраиндустрии.

Решающую роль в международном движении капитала играет частный капитал. Чем же руководствуются фирмы, осуществляя прямые инвестиции за рубежом? Во-первых, стремлением к более выгодному вложению капитала. В одних случаях производство товара в странах-импортерах капитала обходится дешевле, т. к. более дешевы факторы производства. В других – ввоз товаров бывает затруднен из-за различных национальных ограничений. В таких ситуациях выгоднее произвести товар на месте.

Во-вторых, существуют и технико-экономические причины. Реализация современных товаров требует создания товаро- и услугопроводящей сети для обеспечения сбыта. Поэтому часть прямых инвестиций нацелена на создание за рубежом собственной инфраструктуры внешнеэкономических связей (складов, торговых компаний, транспортных предприятий, страховых компаний, банков и т. д.).

В-третьих, фирмы учитывают в своих инвестиционных планах экономическую и политическую обстановку в стране. Ситуация политико-экономической стабильности способствует притоку иностранного капитала, и наоборот, политическая и экономическая нестабильность затрудняет приток капитала, а в экстремальных случаях вызывает даже отток национального капитала.

Особую роль в международном движении капитала играют транснациональные корпорации (ТНК). Эти экономические гиганты являются главными субъектами международных экономических отношений, рассматривающими мировое хозяйство как зону своих интересов. ТНК – это корпорации, которые занимаются предпринимательской деятельностью на территории более чем одной страны. В настоящее время численность ТНК оценивается примерно в 40 тыс., находящихся в 150 странах мира. Однако их ядро составляют 500 ТНК, по 2–3 супергиганта в каждой отрасли мировой экономики. Так, в авиастроении на рубеже XX–XXI вв. рынок оценивался в 1 *трлн* долл., с годовым объемом продаж 16 тыс. новых самолетов. Этот рынок контролируют две ТНК – «Боинг» (США) и «Эйрбас индастри» (ЕС) по 2/3 и 1/3 мирового рынка. ТНК играют важную позитивную роль в развитии мировой экономики. Во-первых, они являются мировыми центрами развития прикладной науки. В порядке исключения великое изобретение может быть сделано без всяких затрат. Однако систематический технический прогресс немыслим без громадных расходов, по большей части носящих характер квазипостоянных издержек.

XX век – век технического прогресса – хронологически совпадает с веком, когда впервые в истории бизнеса появились ТНК. Только они, благодаря гигантским размерам производства, оказались способными снизить квазипостоянные издержки в расчете на единицу продукции до разумных с точки зрения общества пределов. Именно низкий уровень средних квазипостоянных издержек в ТНК делает недорогим, а потому и доступным технический прогресс.

До начала эры ТНК человечество успело сделать массу великих открытий и изобретений, но непрерывный процесс улучшения практически всего мира товаров и услуг принесли с собой фирмы-гиганты – минимизаторы квазипостоянных издержек. Опираясь на собственный научно-технический потенциал,

ТНК контролируют более 50% мирового промышленного производства, более 60% мировой торговли, более 80% мирового рынка патентов, лицензий, ноу-хау.

Во-вторых, ТНК играют решающую роль в развитии мировой инфраиндустрии – материальной базы мировой экономики. ТНК, занимая господствующие позиции в мировой финансовой системе, осуществляют ежегодно около половины прямых зарубежных инвестиций. Это означает, что формирование современных интернациональных производительных сил, адекватных требованиям технического прогресса, во многом продукт деятельности ТНК.

В-третьих, важно подчеркнуть, что ТНК меняют общую форму международных экономических отношений из рыночной в планово-рыночную. В ТНК законы свободного рынка не работают. Внутри ТНК устанавливаются плановые цены, определяемые корпорациями. В результате, по оценке специалистов, в настоящее время 3/4 мировой экономики работает в планово-рыночной системе и только 1/4 в условиях свободного рынка.

В-четвертых, ТНК своими инвестициями, втягивая национальные экономики в мировое хозяйство, сдерживая местные деспотии, исподволь насаждают демократические институты, способствуя тем самым не только экономическому, но и социальному прогрессу человечества.

Отмечая позитивное воздействие ТНК на развитие мировой экономики, нельзя не подчеркнуть, что они могут оказывать и оказывают негативное влияние на развитие национальных экономик и общества в целом. ТНК, создавая мощную конкуренцию местным компаниям, теснят их на внутреннем рынке, не давая развиваться. Свободно перемещающиеся финансовые капиталы ТНК могут подорвать стабильность многих национальных валют. Кроме того, защищая свои интересы, ТНК могут оказать мощное политическое давление на национальные правительства в направлении, не всегда совпадающем с национальными интересами.

Поэтому в мире существует много граждан и движений, недовольных деятельностью ТНК. В мировой экономике сегодня вызревает потребность создания организаций, которые смогли бы нейтрализовать негативные последствия деятельности ТНК и выполнить функции мирового правительства.

13.5. Мировая валютная система

Функционирование мирового рынка и международное движение капитала невозможно без соответствующих денежных единиц, получивших название валюты. Длительное время международные экономические отношения обслуживались золотом. Но с конца XIX в. в мире стали формироваться новые мировые валютные системы, которые сначала имели связь с золотом, а затем полностью оторвались от него.

Международная валютная система – это совокупность форм организации валютных отношений, регулируемых национальным законодательством и межгосударственными соглашениями. Валютные отношения – это экономиче-

ские отношения, возникающие при использовании национальных денежных единиц в международных расчетах.

Международная валютная система имеет определенную структуру, включающую:

– различные валюты;

– сеть валютных бирж, банков, осуществляющих валютные операции;

– межгосударственные и государственные финансовые организации, регулирующие валютные отношения (например, Международный валютный фонд);

– экономико-правовой каркас: международные и национальные законы, регулирующие валютные отношения.

Валюта – это любая национальная денежная единица, участвующая в международных расчетах. Обычно речь идет о банкнотах и денежных средствах на банковских счетах. Но к валюте относятся также и другие платежные документы: чеки, векселя, аккредитивы.

Все национальные валюты делятся на три группы:

– свободно конвертируемые валюты, обратимые (СКВ);

– частично конвертируемые валюты, частично обратимые (ЧКВ);

– неконвертируемые валюты, замкнутые (НКВ).

СКВ не имеют законодательных ограничений по любым видам операций. К ним относятся американский доллар, евро, английский фунт стерлингов, японская йена. Эти валюты составляют основу современной международной валютной системы. Их определяют как резервные валюты. В этих денежных единицах ведется накопление золотовалютных резервов центральных банков различных государств. Доминирующее положение СКВ в международной валютной системе определяется устойчивым и определяющим положением их национальных экономик в мировой экономике, наличием сети банков и свободной обратимостью СКВ в другие национальные валюты. ЧКВ предполагает существование ограничений или специальных разрешительных процедур на обмен валюты для различных субъектов валютных сделок или по отдельным видам текущих и капитальных операций. НКВ предполагает ограничения практически по всем видам операций (валюта, используемая в одной стране).

Все национальные денежные единицы приравниваются друг к другу в определенных пропорциях. Этот процесс находит свое выражение в понятии «валютный курс». *Валютный курс – это цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны*. Например, один американский доллар равен шестидесяти российским рублям.

Валютный курс складывается на торгах межбанковских валютных бирж, на валютных рынках под воздействием спроса и предложения на валюты. Валютный курс постоянно колеблется. К факторам, определяющим движение валютного курса, относят политические, экономические, психологические, и другие факторы. Но основу, в конечном счете, составляют экономические факторы. К ним относятся:

– состояние платежного баланса страны;

– соотношение в движении внутренних цен;

– соотношение в уровне процентных ставок по депозитам в национальных банках.

Большое влияние на курс валюты оказывает соотношение в движении внутренних цен. Более высокие темпы инфляции в данной стране ведут к падению курса ее национальной валюты, т. к. на валютных рынках увеличивается предложение данной валюты. И наоборот, более низкие темпы инфляции в данной стране определяют тенденцию к повышению ее валютного курса, т. к. повышается спрос на ее становящиеся более конкурентоспособными товары и, следовательно, растет спрос и на национальную валюту.

Более высокие процентные ставки по депозитам в национальных банках ведут к увеличению спроса на национальную валюту и оказывают воздействие на повышение ее курса. И наоборот, меньшие процентные ставки по депозитам в национальных банках определяют падение курса национальной валюты.

Изменение выделенных экономических факторов, влияющих на валютный курс, на практике бывает разнонаправленным. Положительное сальдо платежного баланса, определяющее повышение курса национальной валюты, может нивелироваться более высокими темпами инфляции, ведущими к понижению валютного курса. Обострение политической обстановки в стране также ведет к снижению валютного курса. Таким образом, изменение валютного курса есть результат интегрального воздействия экономических и неэкономических факторов социального движения.

Формирование международной валютной системы шло вслед за становлением и развитием мировой экономики. Первой сложившейся формой мировой валютной системы стала Парижская (с 1867 г. до начала 20-х годов XX в.). Ее характерные черты – принятие золотого стандарта и режима свободно плавающих валютных курсов. Это означало, что каждая национальная валюта имела золотое содержание, в соответствии с которым устанавливался ее паритет к другим валютам.

На смену ей после первой мировой войны пришла Генуэзская валютная система (с 1922 г. до начала 1930-х гг.). Она базировалась на золотодевизном стандарте. В этот период наряду с золотом в международных расчетах использовались валюты тех стран, которые были основаны на золотом стандарте. Генуэзская система просуществовала недолго, великая депрессия (1929–1933 гг.) привела ее к краху. К началу Второй мировой войны только в США производился размен банкнот на золото. Все остальные валюты фактически утратили связь с золотым обеспечением, что и означало крушение золотодевизного стандарта.

В конце Второй мировой войны была предпринята попытка создания новой мировой валютной системы. На состоявшейся в 1944 г. в г. Бреттон-Вудсе (США) конференции были приняты международные соглашения, которые легли в основание системы валютных отношений, получившей название бреттон-вудской. Данная система сохранила, хотя и в урезанном виде, золотодевизный стандарт. Страны, подписавшие соглашение, зафиксировали курсы своих валют в долларах или в золоте. Однако только доллар был увязан с золотом (35 долл. за 1 унцию золота) и обменивался на благородный металл по требованиям цен-

тральных банков других стран. Таким образом, доллар был признан основной резервной и расчетной валютой, что отражало усиление экономических позиций США в послевоенном мире.

Важной особенностью Бреттон-Вудской системы был переход к системе фиксированных валютных курсов, которые могли лишь незначительно отклоняться от установленных пределов. Для решения этой задачи были созданы две валютно-финансовые и кредитные организации – Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР). Они стали предоставлять кредиты странам-членам при возникновении серьезного дефицита платежного баланса, утрате стабильности национальной валюты, а также осуществлять контроль за соблюдением странами-членами принятых ими обязательств.

Бреттон-Вудская система была призвана компенсировать отсутствие свободного обмена валют на золото. Она усиливала степень воздействия регулирующего начала в стихийно-рыночном характере международных расчетов. Однако предусмотренная в ней система коллективной защиты фиксированных паритетов могла существовать, пока доллар, будучи резервной мировой валютой, был столь же устойчивым обеспечением, как и золото.

После официального прекращения обмена доллара на золото (1971 г.) произошло крушение Бреттон-Вудской системы, фиксированные курсы валют уступили место плавающим, что привело к обострению кризисных явлений в мировой экономике 1970-х гг. Дело в том, что хаотичное изменение курса валюты вызывает изменение цен на товары и услуги, стимулирует либо экспорт, либо импорт, определяя тем самым серьезное влияние на экономическую ситуацию в стране. Если, например, в России с тревогой следят за продолжающимся падением курса рубля, то в Японии воспринимают как катастрофу рост курса иены, который, по мнению специалистов, выносит приговор японскому экспорту и, соответственно, экономическому росту.

Поиски путей выхода из кризиса привели к замене Бреттон-Вудской системы Ямайской. Соглашение, подписанное в Кингстоне (Ямайка) в 1976 и вступившее в силу в 1978 г., означало юридическое оформление четвертой мировой валютной системы. Вместо золотодевизного стандарта был введен стандарт специальных прав заимствования (СДР – *Special Drawing Rights*), представляющий собой международные активы в виде записей на специальных счетах в МВФ. Стоимость одной единицы СДР определяется на каждые пять лет на основе валютной корзины, в состав которой входят резервные валюты наиболее развитых стран мира: доллара США; евро; японской иены; английского фунта стерлингов, и с октября 2016 г. китайского юаня.

В связи с переходом к стандарту СДР юридически завершился процесс демонетизации золота, т. е. утраты им денежных функций. Были отменены золотые паритеты. Страны-члены МВФ получили право выбора любого режима валютного курса. Однако они договорились, что центральные банки государств будут поддерживать курсы национальных валют от спекулятивных колебаний. Считается, что управляемые плавающие курсы валют помогли западной цивилизации в конце XX в. добиться существенного экономического и социального

развития, выйти на новую постиндустриальную стадию эволюции мировой экономики.

Обращение валют осуществляется на валютном рынке. Валютный рынок – это экономические отношения, возникающие между субъектами при совершении операций по купле-продаже валюты, а также ценных бумаг в иностранной валюте. Валютные рынки сложились в XIX в., однако наиболее бурное развитие получили в конце XX в. Так, если в середине 1980-х гг. ежедневный объем сделок с валютой равнялся примерно 300 *млрд* долл., то через десять лет он увеличился в четыре раза, достигнув примерно 1200 *млрд* долл., а в настоящее время достигает 2 *трлн* долл.

Быстрый рост мирового валютного рынка в значительной степени связан с крушением Бреттон-Вудской валютной системы. Ямайская система, в которой разрешен свободный выбор режима валютного курса, привела к усилению повседневной нестабильности валютных курсов. Одним из следствий стало возрастание масштабов валютной спекуляции. Периодически ее давление испытывают практически все валюты, в которых совершаются сделки. Действия валютных спекулянтов привели, например, в 1992 г. к резкому снижению курса английского фунта стерлингов. Именно поэтому большое значение имеет государственное регулирование валютного курса.

С институциональной точки зрения валютный рынок – это система коммерческих банков и других финансовых учреждений, осуществляющих торговлю валютой и связанных между собой информационными системами (от телефонов до электронных и спутниковых систем). Дилеры банков на экране компьютеров имеют информацию о текущей котировке валют по другим банкам. Приняв решение о покупке, дилер связывается по телефону с банком-продавцом и заключает сделку. Сделка занимает до 2–3-х минут, документы по ней проводятся позже. Как правило, в течение 2-х рабочих банковских дней. Такая форма работы называется межбанковским валютным рынком.

Во многих странах часть межбанковского рынка организационно оформляется в виде валютной биржи. Валютные биржи имеют свою внутреннюю иерархию. Они делятся на мировые, региональные и национальные. К мировым валютным биржам относятся три: Лондонская, Нью-Йоркская и Токийская. На них происходит более 70 % объема мировых валютных продаж. Крупными региональными валютными биржами являются: в Европе – Парижская, Франкфуртмайнская, в Азии – Гонконгская, Сингапурская. Примером национальной валютной биржи является Российская валютная биржа.

На валютных рынках осуществляются валютные операции. Валютные операции – это сделки по поводу купли-продажи валюты, в результате чего происходит смена ее собственника. Валютные операции бывают: с наличной валютой, с немедленной поставкой и срочные сделки. Первый вид валютных операций осуществляется между коммерческими банками и клиентами с использованием наличной валюты. Сделки с немедленной поставкой предполагают поставку валюты на второй рабочий день со дня заключения сделки. Срочные сделки являются соглашениями о будущей поставке валюты по курсу, зафиксированному на момент заключения сделки. При этом валютный контракт

может быть категоричным (твердым), т. е. обязательным для исполнения обеими сторонами сделки. Такие сделки подразделяются на форвардные и фьючерсные. Особенностью последних сделок является то, что они осуществляются только централизованно на биржах. В другом случае срочный валютный контракт дает клиенту банка право выбора осуществлять или не осуществлять заключенную ранее сделку. Такие сделки имеют форму опциона.

В валютных операциях всегда участвуют два субъекта, одним из которых является банк. Банк должен не только покрывать издержки, связанные с куплей-продажей валюты, но и получать доход. Поэтому банк продает клиенту валюту по курсу, называемому курс продавца, который выше, чем курс, по которому он покупает валюту у клиента, называемому курсом покупателя. Разница между курсом продавца и курсом покупателя образует доход банка (маржа).

При совершении валютных сделок банкам необходимо следить за валютной позицией, под которой понимается соотношение требований (спрос) и обязательств (предложение) по каждой иностранной валюте. При их равенстве (спрос равен предложению) позиция считается закрытой, в других случаях – открытой; длинной открытой позицией, если требования по валюте превышают обязательства и короткой открытой позицией, когда требования по валюте меньше обязательств. Открытая позиция всегда означает возможность резких колебаний валютного курса, что может привести к серьезным финансовым и социально-экономическим потрясениям. Ярким примером являются острейшие кризисные процессы в России после августовского 1998 г. падения курса рубля.

Поскольку изменения валютного курса имеют столь ощутимые последствия для экономической и социальной жизни общества, закономерно, что он является важным объектом регулирования как внутри государства, так и в межгосударственных отношениях. Среди действий государства, влияющих на валютный курс, можно выделить меры прямого и косвенного регулирования. К последним в условиях открытой рыночной экономики относится практически весь арсенал денежно-кредитной и финансовой политики. На курс национальной валюты влияет и количество денег, находящихся в обращении, и реальные нормы процента, и темпы инфляции, и т. п.

Государство может использовать и меры прямого воздействия. Среди них следует прежде всего выделить валютные интервенции (поддержание курса национальной валюты). Проводя валютную интервенцию, центральные банки государств продают или покупают валюту своей страны на валютных рынках. Если на валютных торгах курс национальной валюты начинает понижаться, то центральный банк должен скупать ее в обмен на имеющуюся у него иностранную валюту. И наоборот, если курс национальной валюты начинает расти, то центральный банк начинает увеличивать предложение национальной валюты на валютном рынке.

Для проведения подобных операций необходимы валютные резервы. Обычно при казначействах создаются специальные стабилизационные фонды. Такие фонды были созданы в Англии в 1932 г., в США в 1934 г., во Франции в 1936 г., а затем и в ряде других стран. При необходимости на эти цели используются и займы, например, МВФ. Поскольку валютные резервы – величина

ограниченная, существует проблема выбора активов, в которых он должен быть представлен. Англия, например, перевела часть своих резервов в 1999 г. из золота в валюту.

Валютный рынок служит также важным источником информации для организации борьбы с «отмыванием» доходов, полученных преступным путем, и финансированием международного терроризма. В целях повышения эффективности борьбы с этими криминальными финансовыми операциями в мире создана международная организация, борющаяся с «отмыванием» капитала – ФАТФ – Международная группа по борьбе с легализацией преступных доходов (Financial Action Task Force on Money Laundering – FATF), членом которой с июня 2003 г. является и Россия, создавшая систему противодействия «отмыванию» денег.

ФАТФ координирует работу соответствующих национальных органов, определяет «черные списки», в которые вносит страны, не борющиеся с отмыванием «грязных денег», определяет перечень новых преступлений, которые можно отнести к «отмыванию» денег. В настоящее время приоритетной политикой ФАФТ является обеспечение защиты международной глобальной системы от угрозы финансирования терроризма.

Международные организации оказывают также разностороннюю помощь национальным организациям, ведущим борьбу с «отмыванием» денег. Так, США выделили КФМ России 500 тысяч долларов в качестве технической помощи на создание суперсовременной системы по анализу данных.

Современная валютная система, созданная в мировой экономике, представляет собой сложный, сознательно управляемый механизм. От ее устойчивости во многом зависит и динамика, и направления развития мировой экономики. Развитие мировой экономики требует взаимных расчетов между юридическими и физическими лицами разных стран. В условиях интернационализации хозяйственной жизни постоянно возрастающий международный платежный оборот, связанный с оплатой денежных обязательств юридических и физических лиц разных стран, обеспечивает национальный процесс общественного воспроизводства и перелив денежного и финансового капиталов между странами.

Платежный баланс – это конечный результат всех экономических сделок фирм, граждан и государства данной страны с заграницей за определенный период времени (месяц, квартал, год). Учет платежей ведется по принципу двойной бухгалтерии. Денежные средства, поступающие в страну, скажем, за счет экспорта, приходуются в активах, в кредитовых статьях баланса (со знаком «+»), покидающие страну, допустим, использованные на импорт иностранных товаров, – в пассивах, в дебитовых статьях баланса (со знаком «-»).

Платежный баланс состоит из трех больших разделов. Это – счет или баланс текущих операций, счет или баланс операций с капиталом и раздел, отражающий расчеты по официальным международным резервам. Статьи последнего раздела отражают источники покрытия обязательств страны, например, из золотовалютных резервов, а также показывают средства, уравновешивающие складывающееся сальдо платежного баланса (приток или отток валюты и золота).

На практике суммарный итог – сальдо – первого и второго разделов может быть нулевым, положительным или отрицательным. Если платежный баланс положительный, т. е. актив больше чем пассив, то существует тенденция повышения курса национальной валюты, т. к. растет спрос на национальную валюту со стороны иностранных экономических агентов. И наоборот, если платежный баланс отрицательный, то существует тенденция падения курса национальной валюты, т. к. на валютных рынках увеличивается предложение национальной валюты.

Международные расчеты – это организация и регулирование платежей по денежным требованиям и обязательствам, возникающим между государствами, юридическими и физическими лицами, находящимися в разных странах. Международные расчеты непосредственно выступают как повседневная деятельность банков, производящих расчеты с заграницей по правилам, выработанным международным сообществом. Международные расчеты осуществляются в основном безналичным путем на основе списания средств с одного счета и перевода их на другой счет. Для этого банки устанавливают между собой корреспондентские (договорные) отношения. Они открывают друг у друга счета: ностро – если у данного банка открыты счета в других банках и лоро – если в данном банке открыты счета других банков. Оговариваются также порядок расчетов, величина комиссионного вознаграждения, методы пополнения корреспондентского счета по мере расходования средств.

При всем многообразии международных расчетов по внешнеэкономическим связям их можно объединить в две группы:

1. Торговые, которые включают платежи и поступления:

– по внешнеторговым операциям;

– по международному кредиту;

– по международным перевозкам грузов различными видами транспорта.

2. Неторговые, к которым относятся:

– платежи по содержанию дипломатических, торговых, консульских и других представительств и международных организаций;

– расходы по пребыванию делегаций, групп специалистов и отдельных граждан в других странах;

– переводы денежных средств за границу по поручению общественных и других организаций и частных лиц.

Такое деление обусловлено различиями в ценах, на основе которых строятся те или иные платежи. Торговые расчеты связаны с операциями, которые осуществляются на основе внешнеторговых цен и международных тарифов. Особенностью неторговых расчетов является их проведение по внутренним розничным ценам на товары и по тарифам платных услуг населению каждой страны. В этом случае платежи, как правило, осуществляются в соответствующих национальных валютах. Все международные расчеты проводятся банками по поручению своих клиентов – участников внешнеэкономической деятельности.

Международные расчеты имеют следующие особенности:

1. Они носят, как правило, документарный характер, т. е. осуществляются по предъявлении документов: финансовых (векселей, чеков, платежных расписок) и коммерческих (счетов-фактур, транспортных коносаментов, накладных, страховых полисов, различных сертификатов).

2. Основные формы расчетов унифицированы и осуществляются на основе обычаев и правил, которые сформулированы Международной торговой палатой.

Основные формы международных расчетов: инкассо и аккредитив, банковский перевод. Суть инкассо состоит в том, что банк по поручению клиента (экспортера) получает платежи от импортера (плательщика) после отгрузки товаров или оказания услуг. Инкассовая операция в целом более выгодна импортеру, т. к. он оплачивает уже отгруженный товар по документам, которые идут к нему некоторое количество времени (порой до месяца). В это время деньги импортера находятся в собственном обороте. Экспортер фактически кредитует импортера. Кроме того, существует риск, что импортер по разным причинам вообще может отказаться от получения товара.

Аккредитив – это поручение банка одной страны банку-партнеру другой страны произвести по просьбе своего клиента (импортера) оплату документов в пользу экспортера при выполнении им условий контракта. Эта форма международных расчетов уже более выгодна для экспортеров.

Банковский перевод представляет собой простое поручение коммерческого банка своему банку-корреспонденту выплатить определенную сумму денег по просьбе и за счет перевододателя иностранному получателю с указанием способа возмещения банку-плательщику выплаченной суммы. В форме банковского перевода осуществляется оплата инкассо, платежи в счет окончательных расчетов или авансовые платежи. С помощью перевода производятся пересчеты по ранее заключенным сделкам либо оплачиваются разовые сделки.

Существуют и другие формы международных расчетов. Расчет в форме аванса (до 1/3 суммы контракта). Эта форма может применяться тогда, когда импортер крайне заинтересован в получении товара. Используются и расчеты по открытому счету: периодически переводятся деньги на счет экспортера. Данная форма международных расчетов применяется между деловыми партнерами, связанными тесными хозяйственными отношениями и доверяющими друг другу. В последние годы в международных расчетах все шире применяются кредитные карточки – именные денежные документы, дающие их владельцам возможность приобретать товары и услуги без оплаты наличными. Есть все основания считать, что роль электронных средств в международных расчетах будет возрастать.

13.6. Международная миграция рабочей силы

Одним из проявлений глобализации современного мирового хозяйства является рост межгосударственного перемещения населения и трудовых ресурсов. В мировой миграционный процесс трудящихся вовлечены практически все

страны. По данным ООН, в настоящее время общее число международных мигрантов, т. е. лиц, проживающих за пределами страны происхождения, превысило темпы роста мирового населения и достигло более 244 *млн* человек (это составляет примерно более 3,3% населения планеты). Необходимо отметить, что при этом в их число входят почти 20 *млн* беженцев. Процесс миграции является объектом государственного и межгосударственного регулирования, направленного как на соблюдение прав мигрантов, так и на защиту интересов стран-импортеров и стран-экспортеров трудовых ресурсов.

Миграция населения – это перемещение населения между странами. Она включает: эмиграцию и иммиграцию. Эмиграция – это выезд граждан одной страны в другую с целью трудоустройства. Иммиграция – въезд в страну граждан других стран на основании международных соглашений и контрактов.

Миграция населения бывает легальной и нелегальной. Легальная миграция – это перемещение граждан между странами в соответствии с требованиями нормативной базы, регулирующий данный процесс. В России правовой статус иностранных граждан регламентируется принятым 25 июля 2002 г. федеральным законом «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации».

Нелегальная миграция – это незаконное межстрановое перемещение рабочей силы. Нелегальная миграция вызывает жесткую реакцию со стороны миграционных служб государства, вплоть до депортации нелегалов. (Правда, иногда выгоднее не замечать этого процесса, если нет негативных социальных эксцессов.)

Масштабы миграции населения в современной мировой экономике достигают более 100 *млн* человек в год. Иммигранты в развитых странах мира в настоящее время составляют значительную долю населения. Так, в США доля иммигрантов в численности населения достигает 10% (примерно 28 *млн* чел.), не считая 3–4 *млн* нелегальных иностранцев.

Причины миграции населения сводятся к следующему. Во-первых, наличие значительных различий в уровнях социально-экономического развития и благосостояния граждан различных стран. В Азии, Африке, в посткоммунистических странах, включая Россию, под влиянием средств массовой информации, раскрывающих высокие стандарты американского и европейского образа жизни, люди все чаще ищут работу за рубежом. Они рассчитывают получить более сложную и более высоко оплачиваемую работу, чем на Родине.

Вторая причина миграции – низкие темпы естественного прироста населения в развитых государствах. В большинстве промышленно развитых стран мира естественный демографический прирост населения стремится к нулю или даже составляет отрицательную величину, например в Германии. В условиях достаточно высоких и устойчивых темпов экономического роста эти страны объективно испытывают дефицит рабочей силы.

Еще одна причина миграции – глобализация мировой экономики. Новые, высокотехнологические производства создаются в современной мировой экономике как в периферийных, так и в центральных регионах, что обусловливает формирование спроса на квалифицированную рабочую силу во всем мировом

экономическом пространстве. Одновременно создаются материальные предпосылки, облегчающие миграцию населения. Речь идет о формировании мировой информационной, транспортной и социальной инфрасистем.

Миграция населения имеет положительные и отрицательные моменты. Положительные моменты проявляются в следующем. Страна-импортер получает подготовленную, желающую работать рабочую силу. В большинстве случаев эта рабочая сила стоит дешевле, чем внутри страны. Страна-экспортер уменьшает у себя безработицу, получает дополнительные валютные поступления от эмигрантов и в перспективе получает более опытных и квалифицированных работников, создающих новые рабочие места. Многие эмигранты возвращаются домой, пополняют ряды среднего класса, вкладывая заработанные деньги в собственный бизнес, создавая тем самым новые рабочие места.

Негативным проявлением миграции населения в стране-импортере могут стать межнациональные конфликты. Так, в странах ЕС существуют политические движения, требующие изгнать иностранцев из своих стран, т. к. они «отнимают работу у национальных кадров». Подобные негативные тенденции есть и в российской социальной жизни. В стране-экспортере появляется проблема «утечки умов», поскольку в первую очередь уезжают наиболее квалифицированные кадры. Возникает и ситуация понижения квалификации национальных мигрантов, поскольку они соглашаются на более высокооплачиваемую, но менее квалифицированную работу. Возможно также и нарушение прав мигрантов, вплоть до возникновения угрозы для их здоровья и жизни.

Для нейтрализации негативных последствий миграции населения и усиления ее положительных моментов в мировой экономике накоплен большой опыт правового регулирования этого процесса. Существующие международные нормы по регулированию миграции исходят из того, что миграция населения выгодна обеим сторонам – стране-экспортеру и стране-импортеру. Эта обоюдная выгодность будет реализована тогда, когда будут защищены права мигранта. Эта центральная идея защиты прав мигранта содержится в многочисленных двух- и многосторонних соглашениях и конвенциях. Так, конвенция международной организации труда (МОТ) о трудящихся-мигрантах требует признания всеми государствами, ратифицирующими этот документ:

– равенства в отношении мигрантов, независимо от их национальной принадлежности, религии, пола и т. д.;

– организации бесплатных служб для помощи мигрантам и обеспечения их необходимой информацией;

– организации соответствующих медицинских служб;

– разрешения переводить на родину заработок и сбережения трудящихся-мигрантов. При этом особо оговаривается, что зарплата трудящихся-мигрантов должна выплачиваться регулярно и наличными деньгами, а уровень минимальной зарплаты должен быть такой же, как у граждан страны пребывания.

Конвенция МОТ 1962 г. требует обеспечения равенства мигрантов с гражданами страны пребывания и в области социального обеспечения: медицинского обслуживания, пособий по безработице, по случаю утраты трудоспособности, пенсионному обеспечению и т. п. Согласно Конвенции МОТ 1975 г.,

все государства должны выявлять на своей территории нелегальную миграцию и принимать меры по ее сокращению. МОТ следит за выполнением требований своих конвенций в государствах, их ратифицировавших, и добивается выполнения государствами взятых на себя обязательств. Таким образом, опираясь на нормы права в области международных трудовых отношений, мировое сообщество нейтрализует негативные последствия миграции населения. Свой вклад в регулирование миграции вносят и национальные государства, проводя соответствующую миграционную политику.

Государственная миграционная политика представляет собой целенаправленную деятельность государства по регулированию потоков экспорта и импорта рабочей силы. Различают государственную иммиграционную и эмиграционную политику.

Иммиграционная политика – это совокупность идей и действий государства, связанных с принятием иностранных граждан. Основные задачи иммиграционной политики:

1) регулирование численности трудящихся-иммигрантов;

2) регулирование качественных характеристик привлекаемой рабочей силы.

Первая задача решается установлением в стране-импортере ежегодной иммиграционной квоты. При ее установлении учитываются, с одной стороны, потребность в дополнительной рабочей силе в стране, с другой стороны, возможности страны по приему дополнительной рабочей силы (наличие жилья, других социальных условий).

Иммиграционная квота может быть распределена в определенных пропорциях между регионами и странами мира, между различными категориями иммигрантов. Так, в середине 1990-х гг. в США примерно 80 % иммиграционной квоты предоставлялось родственникам граждан США; 20 % специалистам, необходимым экономике США, 10 % другим группам мигрантов. В США существует ежегодная иммиграционная квота и для граждан России. При заполнении вакансий иммиграционной квоты предпочтение отдается более квалифицированной рабочей силе. В 2017 году квота в целом по России оказалась на 16,3% ниже, чем в 2016 году. Из 177 043 иностранцев, прибывших по визе на работу, не менее 94,8% должны составлять квалифицированные специалисты.

Решение второй задачи иммиграционной политики осуществляется путем оценки многих факторов. Среди них ведущие позиции занимают:

– наличие документов об образовании и профессиональной подготовке;

– опыт работы по специальности;

– возрастной ценз, предпочтение отдается молодым кандидатам;

– требование хорошего здоровья;

– владение иностранным языком, по крайней мере, в рамках профессии;

– ограничения личностного и психологического плана.

Так в США закрыт въезд для представителей тоталитарных партий, а в ЮАР претендент-иммигрант должен иметь «добрый характер».

С целью привлечения особо необходимых специалистов иммиграционная политика предусматривает для них различные льготы. Так, приоритетным правом на иммиграцию пользуются бизнесмены, предполагающие открыть бизнес

в стране пребывания. Иммиграционная политика включает также защиту национального рынка рабочей силы от нелегальных мигрантов. Их выявляют специальные службы и депортируют из страны. Эти меры направлены на социальную защиту национальной рабочей силы.

Эмиграционная политика – совокупность идей и действий государства, связанных с выездом граждан и защитой их прав за рубежом. Основные цели эмиграционной политики:

– содействие сокращению безработицы в стране-экспортере;

– поступление от трудящихся-эмигрантов валютных средств;

– обеспечение эмигрантам за рубежом соответствующего уровня жизни;

– возвращение на родину эмигрантов, особенно повысивших квалификацию и накопивших капитал.

Основной метод реализации первой цели – регулирование масштабов и качественного состава эмигрантов. В большинстве стран эмиграционная политика учитывает право граждан на свободу перемещения, разрешая им свободный выезд за рубеж. Но в ряде стран проводится политика сдерживания эмиграции высококвалифицированных специалистов.

Достижение второй цели – поступление от трудящихся-эмигрантов валютных поступлений – осуществляется путем:

– открытия эмигрантам в национальных банках валютных счетов под более высокие процентные ставки;

– создание эмигрантам более выгодных условий для приобретения товаров и производственного оборудования;

– ряд государств прямо обязывает переводить в страну определенную долю заработной платы.

Третья цель – обеспечение эмигрантам за рубежом соответствующего уровня жизни – достигается:

– подписанием государством соответствующих двух- и многосторонних соглашений;

– контрактной системой найма эмигрантов, в которой специально оговариваются вопросы социального обеспечения;

– созданием специальных фондов, представительств, контролирующих выполнение соглашений по трудовой миграции и защищающих права эмигрантов в случае спорных вопросов.

Четвертая цель – возвращение на родину эмигрантов – обеспечивается:

– разрешением возвращающимся эмигрантам ввозить средства производства для своего бизнеса беспошлинно;

– созданием в ряде стран специальных фондов, которые решают вопросы строительства жилья, сети объектов социальной сферы для возвращающихся эмигрантов.

Проблема стимулирования возвращения эмигрантов, получивших предпринимательский опыт, повысивших квалификацию, накопивших капитал, чрезвычайно актуальна для России. Реформируемая экономика крайне остро нуждается в работниках, прошедших школу рыночной экономики и притоке

передового иностранного капитала. Ранее проблемами адаптации мигрантов занималась Федеральная миграционная служба (ФМС), в апреле 2016 года службу ликвидировали и все ее полномочия формально перешли МВД России, однако отвечать за интеграцию и культурную адаптацию иностранцев возложено на Федеральное агентство по делам национальностей (ФАДН). 29 декабря 2016 г. Правительство Российской Федерации утвердило государственную программу Российской Федерации «Реализация государственной национальной политики», в рамках которой предусмотрена подпрограмма по социальной и культурной адаптации и интеграции мигрантов. Ее основная цель – сохранение, поддержание межнационального мира и согласия, межнационального единства, формирование общегражданской идентичности и одновременно сохранение этнокультурного многообразия всех народов, проживающих в нашей стране.

13.7. Экономические аспекты глобальных проблем и пути их решения

Экономическая деятельность человека, приобретшая планетарный характер, резко обострила отношения между обществом и природой, усложнились и отношения между народами различных государств. В результате, возникли сложные глобальные проблемы. Сегодня становится все более очевидным, что дальнейший экономический и социальный прогресс всех государств все больше зависит от их разрешения. Глобальные проблемы сложны и многообразны. Их изучают представители многих наук – медики, физики, геологи, юристы, философы. Но у всех глобальных проблем есть и экономический аспект. Дело в том, что глобальные проблемы воздействуют на структуру общественных потребностей и производства, на динамику экономического роста. Глобальные проблемы столь масштабны, что их решение возможно только совместными усилиями народов всех стран. Поэтому они и изучаются в рамках анализа проблем мировой экономики.

Глобальные проблемы – это социальные явления и процессы, которые затрагивают жизненные интересы народов всех стран. Всеобщий характер – главная характеристика проблем, называемых глобальными. Основные формы проявления глобальных проблем могут быть очерчены тремя сферами жизнедеятельности человека.

Во-первых, глобальные проблемы, возникающие в системе отношений «общество – природа»: экологическая, природоресурсная, освоение космоса и многие другие.

Во-вторых, глобальные проблемы, появившиеся в системе отношений «общество – общество»: предотвращение гонки вооружений, нераспространение оружия массового поражения, предотвращение ядерной войны и борьба с терроризм.

В-третьих, глобальные проблемы, возникающие в системе отношений «человек – общество». Это демографическая проблема (народонаселения), проблемы обеспечения прав человека, борьбы с нищетой, болезнями, с транснациональной организованной преступностью и др.

Кратко охарактеризуем глобальные проблемы, наиболее важные для человечества и для деятельности правоохранительных органов. Общепризнанно, что в настоящее время самой острой глобальной проблемой для существования человечества является экологическая проблема. Современный человек отходами своей экономической жизнедеятельности (отходы, которые не производятся целенаправленно, а образуются как побочные при создании конечного продукта, например, горючие, химические, миниральные отходы и др) практически уничтожает природу как среду его обитания. Объем вредных выбросов в атмосферу в мире и загрязнение воды стремительно увеличивается. В результате, человечество в настоящее время столкнулось с дефицитом питьевой воды, чистого воздуха и незагрязненной земли.

Экологодеструктивная компонента современной экономики подрывает основные функции природы, которые она выполняет в отношении общественного производства: источника ресурсов и среды обитания. Количество ежегодно потребляемых природных ресурсов становится сравнимым с их разведанными запасами. Особенно острой становится проблема обеспечения энергетическими ресурсами, т. к. развитие мировой экономики сопровождается ростом производства и потребления энергетических ресурсов.

Экологическая проблема несет серьезную угрозу здоровью и жизни человека. XX век принес человечеству уничтожение около 2/3 лесов, что обусловило вымирание живых организмов. Ежегодно исчезает 10–15 тыс. из 1,5 *млн* описанных видов биологических организмов, преимущественно простейших. Уменьшение многообразия живых форм подрывает биологическую устойчивость человеческой популяции. Суммарная биомасса человечества и домашних животных в 1860 г. составляла 5% биомассы всех наземных животных, в 1940 г. – 10%, в 2000 г. – приблизилась к 40 %, в середине XXI в. – может дойти до 60 %. Это означает, что вся масса насекомых и бактерий «замкнется» на человеческой популяции и домашних животных. Возникнет исключительно сложная проблема сохранения здоровья населения Земли.

Решение экологической проблемы диктует необходимость формирования нового эколого-экономического роста. Такой тип экономического роста означает, что каждый инвестиционный проект сегодня должен содержать экологическую составляющую, требующую значительных дополнительных затрат. Так, установка газо-пылеулавливающих систем ведет к удорожанию инвестиционного проекта примерно на 10%, а строительство водоочистных сооружений увеличивает сметную стоимость объекта в среднем на 30%.

Ухудшается и состояние окружающей среды. Причем, если еще до недавнего времени большая часть источников ее деградации имела локальный уровень и могла быть ликвидирована на местном и национальном уровне, то в настоящее время имеет место феномен макрозагрязнения, глобальный характер которого не позволяет справиться с ним усилиями отдельных стран. В докладе римского клуба «Первая глобальная революция» выделены четыре типа макрозагрязнения:

1. Проникновение в окружающую среду токсичных веществ. К ним относятся биологически не разрушаемые химикаты и радиоактивные отходы.

2. Создание кислой среды в озерах и уничтожение лесов вследствие воздействия разносимых ветром выбросов из труб ТЭС, работающих на угле, металлургических комбинатов и т. п. Например, озера и лесные массивы в Восточной Канаде страдают от дымов Питтсбурга (США), а в Скандинавии – от кислотных паров, поступающих из Центральной Англии и Рурской области.

3. Макрозагрязнение верхних слоев атмосферы хлорфторуглеводородами или фреонами. Проникая в верхние слои атмосферы, эти соединения под влиянием интенсивного ультрафиолетового излучения разлагаются, выделяя хлор, разрушающий атмосферный озон.

4. Так называемый «парниковый эффект», который заключается в росте температуры на поверхности Земли в связи с увеличением содержания в атмосфере двуокиси углерода.

Масштабы экологодеструктивной деятельности, тесная взаимосвязь стран в области природопользования обусловили выдвижение обеспечения экологической безопасности в одну из приоритетных областей деятельности правовых государств как внутри страны, так и на международном уровне.

В настоящий период экономическое и социальное положение в стране привело к явным противоречиям с ресурсопроизводящими и жизнеобеспечивающими возможностями биосферы. Ход экономической реформы в России сопровождается резким обострением экологической ситуации и ухудшением природоохранительной деятельности. Распад СССР привел к развалу единой экономической политики в рамках СНГ и ее централизованного финансирования, в сочетании с хищнической деятельностью ряда коммерческих структур по отношению к природе, происходящие процессы поставили некоторые регионы на грань экологической катастрофы.

Как показывает опыт развитых стран, использование только административных и уголовных мер воздействия на нарушителей не всегда действенен. С переходом на рыночные отношения все острее ощущается необходимость активного использования экономических инструментов регулирования и управления экономическим развитием. Экономические средства призваны создавать «правильные рыночные сигналы» об истощении природных ресурсов, их исчерпаемости и невозобновляемости. К ним прежде всего относятся: отказ от неоправданных субсидий (часто стимулирующих перепроизводство товаров и неоправданный перерасход ресурсов), обеспечение прав собственников ресурсов, налоги на разнообразные виды загрязнения, сборы за пользование природными ресурсами, «торговля выбросами» и т. д. Они направлены на коррекцию рыночных несоответствий на основе полного восстановления стоимости среды обитания с учетом общественных интересов, что требует соответствующих правовых норм. Важная роль в деятельности по охране окружающей среды принадлежит правоохранительным органам. В соответствии с действующим законодательством органы внутренних дел правомочны постоянно вести работу по выявлению и устранению перечисленных и иных условий, способствующих природоохранительным правонарушениям. Охрана природных ресурсов стала одной из ряда задач, которые органы внутренних дел решают совместно с другими государственными и общественными формированиями.

Еще одной глобальной проблемой, обострившейся на рубеже XX–XXI вв., стала деятельность транснациональной организованной преступности (ТОП) – это организации, которые осуществляют сложные уголовные виды деятельности, позволяющие им получать прибыль и приобретать власть путем создания и эксплуатации международных рынков незаконных товаров. Своей преступной деятельностью она разрушает производительные силы мировой экономики, наносит огромный ущерб природе, деформирует государственно-правовые механизмы регулирования национальных, региональных экономик и мировой экономики в целом.

К характерным чертам ТОП относятся:

1. Международный характер. Членами ТОП являются лица различных стран, которых объединяет цель участия в противоправной деятельности на более или менее постоянной основе.

2. Криминальная деятельность, которая связана с предложением:

– запрещенных законом товаров;

– законных товаров, поставляемых на рынок по незаконным каналам.

3. Использование коррупции и насилия как методов, призванных содействовать ведению преступного бизнеса.

Мировой опыт по изучению деятельности ТОП показывает, что коррупция является более предпочтительным средством по сравнению с использованием прямого насилия. Использование насилия может вызвать ответную реакцию со стороны общества, нежелательную для ТОП. Поэтому выплату части преступных доходов представителям органов государственной власти руководящее звено ТОП считает необходимым и эффективным инвестированием, которое повышает шансы на успех их преступной деятельности.

Международный характер организованная преступность имела и в первой половине XX в. Например, во время действия сухого закона в США в 1920-е годы организованные преступные группы были вынуждены устанавливать контакты за пределами своих национальных границ. Эти контакты были необходимыми для поставки незаконных спиртных напитков. Однако эти международные связи были ограниченными, а иногда случайными и кратковременными (разовыми).

Преступность становится интернациональной в том случае, когда в одной стране или группе стран имеется спрос на незаконный товар, а в другой стране это благо производится или имеется. Кроме того, необходимы надежные средства связи и доставки этого блага. Такие условия в мире сложились в последней четверти XX в. Именно с середины 1970-х гг. началось бурное становление и развитие ТОП. Среди основных факторов, определивших этот процесс, можно выделить:

1. Формирование мировой инфраиндустрии, особенно мировых информационной и транспортной инфрасистем. ТОП, как и любой бизнес в мировой экономике, получила возможность эффективного управления и осуществления своей преступной деятельности.

2. Формирование интеграционных сообществ с открытыми национальными границами, например ЕС. Это значительно облегчает перемещение незаконных грузов.

3. Рост спроса во многих странах мира на незаконные материальные блага и услуги, измеряемый сотнями *млрд* долл. в год.

4. Усиление политической неустойчивости и ухудшение социально-экономических условий в ряде стран и регионов мира, приводящих к международной специализации экономик этих стран на криминальном бизнесе. Ярким примером может служить экономика Афганистана. Афганистан на рубеже XX–XXI вв. стал лидером по производству наркотиков. По некоторым оценкам, здесь в этот период производилось около 3/4 мирового объема опиума и героина.

К основным формам ТОП деятельности относятся:

– наркобизнес;

– международный незаконный оборот оружия;

– организованные формы незаконной миграции;

– торговля органами человеческого тела; кража и контрабанда автомобилей;

– компьютерные преступления в международных информационных сетях;

– незаконная торговля дикими животными;

– организованные посягательства на объекты культуры и произведения искусства;

– незаконное уничтожение опасных отходов и др.

Наиболее опасной формой ТОП является наркобизнес, который в мировых масштабах можно рассматривать как индустрию с отдельными стадиями производства, транспортировки и распространения наркотиков на оптовом и розничном рынках. По имеющимся оценкам, мировая торговля наркотиками превышает масштабы торговли нефтью.

В настоящее время наркотики зарубежного происхождения на российском наркорынке составляют около 50 %, а в Москве, Санкт-Петербурге и некоторых других крупных городах и промышленных центрах России их доля достигает 80-90 %. Среди стран-экспортеров лидируют Камерун, Нигерия, Литва, Латвия, Китай, Афганистан, Таджикистан, Азербайджан, Узбекистан. Ежегодно по так называемому «северному пути» в Россию из Афганистана поступает около 70 тонн наркотика на сумму около 14 *млрд* долл. Количество российских наркоманов составляет 1,6–1,8 *млн* человек, из которых, помимо прочего, около 37 % заражены ВИЧПятая часть употребляющих наркотики – это дети возрастом до 16 лет. Учитывая, что средняя продолжительность жизни с момента первого укола обычно составляет 7–10 лет непрерывного потребления, можно сделать вывод: нынешний российский наркоман не доживет и до 25–30 лет. Это смерть от СПИДа, от передозировки, от цирроза печени, в тюрьме. Таким образом, на российском примере мы видим, что международный наркобизнес стремительно разрушает главную производительную силу мировой экономики – человека.

Еще одной современной формой ТОП являются компьютерные преступления в международных информационных сетях. Их можно разделить на четыре группы:

1. Похищения персональных данных пользователей Интернета. Данные о месте жительства, благосостоянии и поведении потребителей представляют немалую ценность для маркетологов.

2. Воровство номеров кредитных карточек и списание денег с банковских счетов. Эти преступления начались еще в начале 1990-х гг. Самыми известными киберворами в этот период стали петербуржец Владимир Левин, списавший со счетов одного из банков США около 12 *млн* долл. и американец Кевин Митник, ограбивший несколько банков и приговоренный к 45 годам тюремного заключения.

3. Атаки на корпоративные серверы и сайты общего пользования. На сервер сети организуется одновременная посылка множества запросов, которые парализуют работу системы. Тем самым происходит фактический отказ в обслуживании клиентов на определенное время, что наносит экономический ущерб компании.

4. Создание компьютерных вирусов и рассылка их по электронной чте[1].

По данным Европейской комиссии, пользователи Интернета ежегодно отдают собственным интернет-провайдерам за чтение и удаление непрошеных электронных писем около 10 *млрд* долл. Компьютерные преступления признаны ею в настоящее время одним из самых серьезных препятствий на пути развития электронной коммерции на континенте. Таким образом, приведенные факты показывают, что ТОП превратилась в одну из глобальных проблем мировой экономики, затрагивая жизненные интересы граждан всех стран.

Итак, человечество ещё во второй половине XX в. встало на путь неустойчивого развития. Можно ли выйти из этого состояния, или, другими словами, как нейтрализовать или ослабить гибельное воздействие глобальных проблем? На сегодняшний день человечество накопило определенный опыт, позволяющий выделить основные пути решения глобальных проблем:

1. Осознание человечеством сути, угрозы глобальных проблем и необходимости объединения усилий по их решению. Сегодня можно утверждать, что человечество в основном успешно решает данную задачу. Глобальные проблемы и их содержание, впервые сформулированные лучшими аналитиками мира в рамках Римского клуба в 1960–1970-е гг., в настоящее время стали понятны

[1] Так. 12 мая 2017 года значительное число компьютеров с операционной системой Windows подверглось атаке вируса-вымогателя WannaCry (англ. "хочу плакать"). Всего было заражено до 300 тыс. компьютеров в 150 странах мира. Предполагаемый ущерб превысил $1 *млрд*. От атаки пострадали, в частности, Национальная система здравоохранения (NHS) Великобритании, испанская телекоммуникационная компания Telefonica, электронная система суда бразильского штата Сан-Паулу и др. Глобальная хакерская атака также затронула компьютеры российских силовых ведомств и телекоммуникационных компаний. Атакам подверглись системы МЧС, МВД, РЖД, Сбербанка, мобильных операторов «Мегафон» и «Вымпелком».

широкой общественности практически всех стран мира. Это осознание поддерживается внесением преподавания соответствующих аспектов глобальных проблем во все стадии образовательного процесса. Многие глобальные проблемы являются сегодня объектом пристального внимания и осуществления конкретных совместных международных программ по их разрешению.

2. Выработка и осуществление новой стратегии социально-экономического развития стран в современном мире. Контуры этой стратегии были определены еще в 1992 г. на конференции ООН по окружающей среде и развитию, проходившей в Бразилии. Эта стратегия получила название – концепции устойчивого развития. Устойчивое развитие – это такая модель движения человечества, при которой удовлетворение жизненных потребностей нынешнего поколения людей достигается не за счет лишения такой возможности будущих поколений.

Практически весь XX в. человечество жило по другой стратегии, наращивая потребление и решая прежде всего свои национальные задачи. В результате, сегодня США потребляют 25% мировой энергии, имея 22% мирового ВВП и 4,59% населения мира. Наиболее значительный рост потребления энергии в настоящее время приходится на Китай, которое растет на 5,5% в год в последние 25 лет. Его население (1,3 млрд человек, 19,6% населения мира) потребляет энергию в размере 1,6 кВт на душу населения. В настоящее время необходимо научиться жить в гармонии с природой, не теряя основных ценностей, достигнутых цивилизацией.

Таким образом, для реализации стратегии «устойчивого развития» необходимо изменить характер потребления и производства, особенно в развитых странах, где всё более активно проводится политика, направленная на рационализацию материальной жизни населения. Так, устанавливаются счетчики на все потребляемые ресурсы и вводятся лимиты их потребления. Сверхлимитное потребление ресурсов предполагает значительно более высокую цену.

Постепенно меняется также и характер производства. Во-первых, осуществляется переход на ресурсосберегающие и экологически чистые технологии. Энергетический кризис 1970-х гг. привел к тому, что в сегодняшних машинах и механизмах энергопотребление уменьшилось в 2–3 раза. Другой пример. В развитых странах набирают темпы бесхимикатные, экологически чистые технологии в земледелии и животноводстве. Еще 5–10 лет назад цены на экологически чистые овощи и фрукты были в 7–8 раз выше, чем на обычные продукты. Сегодня они выше всего лишь в 1,3–2 раза. Во-вторых, необходимо производить переработку отходов. Из произведенного общественного продукта на конечное потребление идет лишь 2%, а 98% уходит в отходы. Переработка отходов дает двойную выгоду: уменьшается нагрузка на окружающую среду и получаются дополнительные ресурсы для нового производства. В-третьих, следует интенсивнее осуществлять искусственное воспроизводство природной среды (посадка лесов, парков и т. д.).

Третий путь решения глобальных проблем – увеличение ресурсов на охрану окружающей среды. Эксперты различных международных организаций считают, что сегодня каждому государству для защиты природы необходимо

выделять около 5% ВВП, минимальная граница 2% ВВП. Пока лишь только Япония выделяет оптимальное количество ресурсов – 5%. Остальные развитые страны выделяют на охрану окружающей среды около 2%. В СССР на эти цели расходовалось примерно 1,4 % ВВП, в современной России около 0,2%.

Четвертый путь – создание и совершенствование государственного и межгосударственного регулирования процессов, направленных на решение глобальных проблем, включающий:

– административные меры (договора, запреты, квоты, обязательные экспертные проверки, административные санкции);

– экономические меры (штрафы, специальные налоги, специальные фонды и т. д.).

Важным в области охраны природы является деятельность органов внутренних дел по профилактике экологических правонарушений. Несмотря на постоянное углубление экологического кризиса и деградацию окружающей природной среды, доля «экологических» дел в общей массе правонарушений, с которыми работают правоохранительные органы, по экспертным оценкам, составляет не менее 3–5 % от общего числа правонарушений. Основная же масса экологических дел находится за пределами внимания правоохранительных органов.

Если исходить из того, что достижение наивысшей эффективности эколого-правовой деятельности органов внутренних дел проявляется в определенном снижении экологических правонарушений, то их важнейшей задачей становится выявление причин, способствующих совершению экологических правонарушений, и разработка мер по их предупреждению.

При этом органы внутренних дел обязаны выявлять и устранять лишь те причины и условия, способствующие совершению правонарушений природоохранительного законодательства, которые должны и могут быть им известны с учетом их компетенции. В этой связи необходимо повышать профессиональную готовность всех структур правоохранительной системы и создавать материальные и технические условия для совершенствования средств и методов их работы.

Каждый из перечисленных наиболее общих и важных путей решения глобальных проблем, конечно же, имеет свой арсенал способов преодоления. Так, например, борьба с транснациональной организованной преступностью, как показывает мировой опыт, предполагает: принятие и эффективную реализацию законов по борьбе с легализацией доходов, полученных преступным путем; минимизацию коррупции в органах государственной власти; создание специальных межгосударственных и федеральных органов для борьбы с ТОП.

В рассматриваемом вопросе важно подчеркнуть главное – человечество все более осознает, что избежать угроз своему существованию и даже гибели в результате становления планетарного характера производственной деятельности возможно только путем перехода каждой страны на стратегию устойчивого развития. Новая цивилизация в XXI в. должна стать экологически чистой и ресурсоэкономной, освобожденной от накопленного ядерного, химического и

бактериологического оружия. Становление совместного, взаимовыгодного труда в рамках мировой экономики делает эту цель реальной и достижимой.

Задания для самостоятельной работы

1. Покажите место и роль внешней торговли России в ее современном экономическом развитии.
2. Проанализируйте, как изменялась динамика внешней торговли России (экспорт – импорт, внешнеторговый оборот, сальдо внешней торговли, в период с начала 90-х гг. XX в. по настоящее время).
3. Определите, какие задачи в области совершенствования структуры экспорта стоят перед Россией в настоящее время.
4. Рассчитайте валютный курс луидора исходя из паритета его покупательной способности, если в Республике Амега 1 баррель нефти стоит 200 луидоров, а в Республике Дельта 400 песо.

Тесты для контроля знаний

1. Мировое хозяйство – это:
   а) специализация стран на производстве тех или иных товаров или их комплектующих;
   б) взаимодействие национальных экономик отдельных стран, связанных между собой системой международных экономических отношений (МЭО);
   в) участие стран в обмене товарами и услугами;
   г) ориентация производителей на внутренние рынки сырья, товаров и сбыта.
2. Форма экономической интеграции, при которой сотрудничающие страны договариваются о проведении единой внешнеторговой политики в отношении третьих стран, называется:
   а) зоной свободной торговли;
   б) таможенным союзом;
   в) общим рынком;
   г) экономическим и валютным союзом.
3. Допустим, что Россия продает вооружение Индии. Эта сделка должна быть отражена в платежном балансе России:
   а) как приток капитала в балансе движения капитала;
   б) как отток капитала в балансе движения капитала;
   в) как увеличение в балансе по текущим операциям;
   г) как уменьшение баланса по текущим операциям.
4. Если экспорт страны сокращается, то при прочих равных условиях:
   а) ВВП страны увеличивается;
   б) снижаются объемы импорта;
   в) ВВП страны уменьшается;
   г) увеличиваются объемы импорта.
5. Принцип относительного (сравнительного) преимущества:
   а) страна должна производить, экспортировать и импортировать любые товары, ориентируясь на политику других стран;

б) страна должна экспортировать товары, производимые с меньшими средними издержками, чем у других стран, и импортировать товары, производство которых ей обходится дороже;

в) страна должна специализироваться на выпуске и экспорте тех товаров, производство которых в сопоставлении с производством таких же товаров в других странах относительно более выгодно (меньше альтернативные издержки производства);

г) страна может производить, экспортировать и импортировать любые товары.

6. Когда говорят, что страна девальвировала свою валюту, то имеется в виду, что:

а) страна отказалась от золотого стандарта;

б) снизился курс национальной валюты по отношению к иностранной валюте;

в) внутренняя покупательская способность единицы валюты возросла;

г) цены, по крайней мере, некоторых иностранных валют, выраженные в валюте данной страны, упали.

7. Валюта страны, свободно обмениваемая на любые иностранные валюты, называется:

а) свободно конвертируемой;

б) неконвертируемой;

в) частично конвертируемой;

г) обратимой.

8. Реальный валютный курс – это:

а) цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой;

б) цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой, исчисленная с учетом изменений уровней цен в данных странах в одном и том же базисном году;

в) курс покупки – продажи валюты

г) обменный валютный курс.

Глава 14. ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА В СИСТЕМЕ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

Стремительный рост теневой экономической деятельности – одна из характерных черт рыночного реформирования России. За короткий период 90-х годов прошлого столетия удельный вес теневого сектора более чем удвоился, вплотную приблизившись по своим масштабам к легальной, официальной экономике. Теневая экономика постоянно потенциально представляет реальную угрозу безопасности государства и общества, поскольку сосредоточение экономической власти у субъектов теневой экономики с неизбежностью трансформируется в претензии на власть политическую. В ряде регионов России ее представители, судя по убедительным публикациям периодической печати, сообщениям электронных средств массовой информации, превращают обширные территории страны в свои вотчины. Со всей очевидностью изучение проблем распространения теневой экономики становится не просто актуальной, а еще и общегосударственной задачей.

14.1. Теневая экономика: экономико-правовое содержание и сущность

Незаконная хозяйственная деятельность имеет корни, возникшие в глубокой древности, с развитием общества она обретает все более четкие законодательные границы – включавшие, как правило, явления сугубо криминального характера (кражи, обман, мошенничество, неуплата налогов, контрабанда и т. д.). С ростом масштабов производства в XX веке теневые экономические явления приобретают все большее разнообразие и наносят обществу все больший вред.

В советской России теневая экономика проявилась уже в эпоху военного коммунизма, именно тогда массовый характер приобрела спекуляция товарами на «черном рынке». Особый расцвет теневой экономики приходится на период нэпа, когда широкий размах приобрели различные формы незаконной хозяйственной жизни. Дальнейшее развитие теневой экономики происходит под воздействием развития процесса огосударствления с конца 20-х гг. и в последующий период. В экономической жизни происходит все большее насаждение жестких социально-экономических норм, не допускающих каких-либо отклонений. План становится законом и все больше отрывается от реальной жизни и, как следствие, не выполняется. В социальной сфере жесткое структурирование проявляется в заранее заданной перспективе социального развития, в насаждении социальной однородности, понимаемой как примитивно-уравнительное распределение и потребление, а также в попытке реализации концепции единого образа жизни и т. п.

В научной жизни происходит усиление позиций «социализма», принципа партийности в науке, утверждение догматов, основу которых составляет положение, что социалистический экономический базис не может нести в себе противоречий, на которых существует теневая экономика. Это явление присуще только капитализму, а отклонения в системе социалистических производственных отношений является наследием капиталистического прошлого. Это создавало серьезные трудности в дальнейшем объективном исследовании проблемы в течение длительного периода, т. к. уход от анализа связи экономических отношений и теневой экономики тормозил развитие науки, а главное – познание сущности экономических деликтов и преступности в целом. При этом зарубежные ученые прямо спрашивали, почему советская наука столь односторонняя и не объективная, отмечали, что она, будучи марксистской, игнорирует марксизм.

Западные ученые в этот период, хотя и не подвергая сомнению незыблемость экономических основ своего общества, все-таки значительно дальше советской науки продвинулись в выяснении связей преступности с экономическими отношениями. Наиболее крупный вклад в исследование этой проблемы сделали: Сатерленд (1939), Ньюмен (1958), Майнхейм (1965), Куини (1969), Эдельхерц (1970), Клиранд (1979), Кайзер (1980), Тидеман (1984), Шнайдер (1987), Свенссон (1987) и другие.

В результате исследований специалисты приходят к выводу, что теневая экономика в развитых странах стала органической частью общества. Это привело к серьезным экономическим и социальным последствиям: снижению

управляемости экономикой, увеличению дифференцированности уровня и образа жизни, разрушению морали людей, поэтому остро стала ощущаться необходимость определения масштабов распространения теневой экономики и степени ее воздействия на общество.

В нашей стране дальнейшее развитие исследований теневой экономики определялось условиями трансформации авторитарного режима в 50–60-е гг. прошлого века, когда происходит медленный процесс демократизации общественной жизни и частичного восстановления рыночных отношений, это явилось одной из причин роста теневой экономики в 1960-х гг. Очень осторожно наши ученые начали изучать проблемы теневой экономики, но и то не в целом, а фрагментарно – в виде анализа имеющихся недостатков в отдельных отраслях промышленности, как криминологические исследования причин и выработка мер по предупреждению правонарушений. Более активно эта работа развернулась в 1970-е гг., делались попытки учесть теневую экономику при анализе на отраслевом уровне в сфере бытового обслуживания населения. Активно проводились в этот период исследования проблемы хищений, должностных и хозяйственных преступлений, при этом они уже рассматривались не как отдельные просчеты в экономике, а как несовершенство системы управления хозяйственным механизмом.

Широкий размах приобрела эта работа в 1980-е гг., когда застойность явлений и процессов, тормозящих развитие, стала наиболее ощутимой, когда особую остроту приобрел вопрос усиления борьбы с нетрудовыми доходами. Исследовательская работа стала охватывать не только сферу производства потребительских товаров и оказания услуг, но и материальное производство и управление, главным недостатком в этой работе является отсутствие комплексного подхода к изучению явления.

Пик внимания к этой проблеме пришелся на конец 1980-х – начало 1990-х гг., что было вызвано острой необходимостью в совершенствовании экономических отношений, связанной с процессом реформ в обществе. В этот период особенно остро обозначилась проблема исследования сущности теневой экономики и становления правового государства. В предшествовавший период роль права в совершенствовании экономических отношений вообще недооценивалась, право использовалось как инструмент администрирования. Теперь оно стало рассматриваться как инструмент становления новых производственных отношений. В этот период обозначились две крайние позиции в подходе к «теневой» экономике (одни рассматривали ее как скрытые товарно-денежные отношения, другие – как недостатки хозяйственного механизма и правоохранительной деятельности), которые стали все больше приобретать определённый политический окрас и вызывать острую необходимость объективного исследования проблемы.

Первые работы по рассмотрению сущности теневой экономики появились в самом начале 80-х годов, публикации: А. Сергеева, Т. Корягиной, О. Осипенко, Ю. Козлова, В. Рутгайзера, В. Лазовского, А. Крылова, С. Головина, А. Шохина и ряда других авторов. Первоначально «под теневой экономикой» понималось производство товаров и оказание услуг населению за плату, не фикси-

руемые в официальной статистической отчетности. С правовой точки зрения такая трактовка включает как разрешенные, так и запрещенные законом виды деятельности.

Близки по смыслу и другие определения теневой экономики в этот период. Характерным для них является ограничение теневой экономики лишь совокупностью видов экономической деятельности. Кроме того, в подходе к этому явлению предпочтение отдается правовому подходу («противоправные», «запрещенные законом» и т. д.), либо управленческому, сводящему явление к проблемам учета и контроля его государственными органами («неуточненные», «нерегламентированные», «скрытые от учета и контроля»). Таким образом, все больше проявляется стремление ученых раскрытию социально-экономической сущности теневой экономики и механизмов незаконного обогащения, т. к. сущность явления не может быть сведена лишь к уголовно-правовой оценке. Назначение правовых норм – исполнять роль регуляторов экономических процессов, направлять их в сторону социально желаемых целей. А для того чтобы регулятивная роль правовых норм выполняла эти функции необходимы четкие, недвусмысленные методологические критерии при определении социально-экономической сущности явления. Односторонность этого подхода особенно заметно проявилась в условиях радикальных рыночных преобразований и становлении новой правовой системы, что способствовало массовому разрастанию теневых экономических явлений.

В этих условиях О. Осипенко впервые была предпринята попытка очертить контуры политико-экономического подхода к анализу теневой экономики, представив последнюю как переплетение «сложной совокупности разнородных производственных отношений, своеобразный «государственно-монополистический-феодальный» тип предпринимательства», что ограничилось традиционно марксистской характеристикой теневых экономических отношений.

С развитием рыночных отношений в исследовании проблемы теневой экономики все больше развивается подход, в основе которого основным из факторов возникновения теневой экономики называется неравенство членов общества. Оно составляет основу разобщения экономических интересов, в результате чего и происходит формирование теневой экономики. Аналогичный подход к рассмотрению причин преступности имеют отдельные западные криминологи, утверждая, что главным источником преступности является противоречие между провозглашенными идеалами равных прав и возможностей, с одной стороны, и упорным сохранением неравенства в главных областях социальной системы – с другой.

Однако более перспективным оказался подход, характеризующий теневую экономику как деструктивную экономическую деятельность, приносящую особый вид паразитического дохода, который представляет вычет из доходов всех членов общества. Безусловно, социально-экономическое содержание теневых экономических отношений составляет деструктивная экономическая деятельность. Вместе с тем следует отметить, что деление экономической деятельности на деструктивную и конструктивную представляет определенные трудности как в политическом, так и в правовом, социально-экономическом, куль-

турном и других аспектах, что вытекает во многом из субъективных оценок общественного сознания. Да и понятие деструктивная и теневая экономика не всегда соответствуют друг другу. Например, экономика может быть деструктивной (наносить вред окружающей среде, здоровью людей и т. д.) и не быть теневой, а вполне официальной, и наоборот, теневая экономика в обществе не всегда является деструктивной, но может запрещаться законодательством (частное предпринимательство, высокие налоги и т. д.).

Преодоление теоретической ограниченности монизма юридического и экономического подходов в трактовке теневой экономической деятельности осуществил в своих работах К.В. Привалов путем синтеза позитивных моментов экономического и правового подходов к определению содержания теневой экономики. Он отмечает, что доминантой сущности теневой экономики является экономическое начало – деструктивный характер экономической деятельности. Применительно к общественному развитию деструктивную экономику можно определить как сектор экономики, который разрушает или сдерживает (нарушает) нормальное развитие человека, общественных систем и природы. Отслеживание деструктивных последствий развития общественного производства, оценка степени их угрозы, блокирование и преодоление элементов деструкции общественного прогресса – важная задача общества, непременное условие его эффективного экономического и социального развития.

Эту сложнейшую задачу в обществе решает государство, создавая и претворяя в жизнь правовые нормы, запрещающие определенные виды деструктивной экономической деятельности. Деструктивная экономика, существующая вопреки действующим запретительным в отношении её законодательным актам, становится теневой экономикой. Значительная же часть деструктивной экономикой находится «на свету», и общество вынуждено мириться с её существованием. Деструктивная экономика – это только объективная реальность, а теневая экономика – это явление объективно-субъективное, результат взаимодействия объективных экономических процессов и субъективной воли государства.

Деструктивные правовые нормы, соответствующие догматическому общественному сознанию, выталкивают в тень здоровые, конструктивные формы экономической деятельности. Такие процессы происходят не только в командной экономике советского типа, формировавшей в своих недрах нелегальную «вторую» экономику. Возникновение теневой экономики под воздействием деструктивных правовых норм, хотя и в значительно меньших масштабах, происходит и в рыночной экономике. Конструктивная экономика, существующая вопреки запрещающим её деструктивным нормативным требованиям («непродуманные законы»), в реальной жизни составляет второй сектор теневой экономики, который К. В. Привалов называет *статутной экономикой*, потому что его наличие определяется законодательством. Таким образом, с экономико-правовых позиций теневую экономику определяется как деструктивная и статутная экономика, функционирующая вне правового поля. Экономико-правовой подход в трактовке содержания теневой экономики позволяет конкретизировать очертания теневой экономики применительно к любому типу обще-

ственного устройства: и рыночному, и командному. В командной экономике акцент в содержании теневой экономики смещается в сторону ее статутного сектора, в рыночной экономике – в сторону деструктивного. В этой связи следует отметить, что автор рассматривает теневую экономику как экономическую деятельность, функционирующую вопреки запретительным законодательным нормам вне зависимости от того, запрещают ли они деструктивные или конструктивные виды этой деятельности. Обобщая, можно сказать, что теневая экономика – это запрещенная законом экономическая деятельность, в силу её деструктивного характера, либо конструктивная деятельность, в силу несовершенства законодательных норм. Таким образом, он соединяет экономический и правовой подходы к анализу сущности теневой экономики, раскрывает в силу чего эти виды экономической деятельности запрещаются законом, объясняя это деструктивным характером экономических отношений или непродуманностью действующих законов.

Следует отметить,что понятие теневой экономики существенно шире и не ограничивается только законодательными нормами, которые к тому же не всегда успевают за происходящими экономическими процессами. Теневая экономика в большей степени самостоятельное явление, включающее как криминальные виды экономической деятельности, так и некриминальные виды деятельности, находящиеся вне всякого правового поля, а также экономические отношения по поводу их функционирования. Аналогичный подход к теневой экономике характерен и в международном плане, что объясняется обстоятельствами, связанными с изменениями в методологии международной статистики – разработке методологии Системы Национальных Счетов – 2008 (СНС-2008). Методология СНС-2008 вводит в этой связи три понятия, довольно близкие по смыслу, а в каких-то отношениях даже пересекающиеся между собой, но одновременно обозначающие каждое свой, отличный от других, круг явлений: «скрытая» (или «теневая»), «неформальная» (или «неофициальная») и «нелегальная» деятельность.

Первая из названных категорий характеризует разрешенную законом деятельность, которая официально «не показывается» или приуменьшается осуществляющими ее субъектами с целью уклонения от уплаты налогов, внесения социальных взносов или от выполнения определенных административных обязанностей. Эта деятельность возможна практически во всех отраслях экономики. Проблема определения параметров «скрытого» хозяйствования близка к традиционной для статистики проблеме обеспечения полноты охвата отчетностью экономических единиц.

Рабочее определение «неформального» («неофициального») сектора включает предприятия некорпорированные и принадлежащие домашним хозяйствам, действующие обычно на законном основании и нацеленные на производство товаров и услуг для обеспечения в этих хозяйствах занятости и доходности. Совокупность неформальных предприятий составляет по отношению к сектору домашних хозяйств подсектор. В него включаются «предприятия, работающие для собственных нужд домашних хозяйств» (например, осуществляющие собственными силами индивидуальное строительство) и «предприятия

с неформальной занятостью». К последним относятся те предприятия, на которых отношения между работодателем и наемным работником (или между несколькими партнерами) не закреплены формально, т. е. каким-либо договором или другим юридическим документом; в методике отмечается, что этот подсектор может иметь особо важное значение для развивающихся стран. Методика СНС-2008 включает в границы производства выпуск продукции и на «нелегальных» предприятиях. При этом уточняется, что в последних действительно происходит трудовой процесс, а выпускаемые продукты и услуги имеют эффективный рыночный спрос.

К нелегальным относятся хозяйствующие субъекты, занятые незаконным производством или сбытом продуктов и услуг (например, производством оружия или наркотиков, контрабандой), а также не имеющие права заниматься осуществляемым видом деятельности (например, врачебная деятельность без лицензии). Что касается деятельности, направленной против личности или имущества (например, грабежей, воровства и терроризма), то она не трактуется как трансакции и не включается в границы производства. Тем не менее, ее последствия должны быть так или иначе отражены в национальных счетах – хотя бы для того, чтобы уменьшить разбалансированность между «производством» и «использованием» и свести к минимуму ошибки.

Современная западная экономическая мысль рассматривает теневую экономику как специфический сектор экономики, находящийся вне рамок правовых отношений и производящий товары и услуги, которые необходимо учитывать в системе национальных счетов. При рассмотрении причин существования этих явлений в рамках классического подхода к рыночной экономике используется механизм трансакционных издержек. Под теневой экономикой понимают попытки экономических агентов специфицировать права собственности и организовать обмен внелегально, т. е. без участия государства. Внелегальность – отказ индивидов от использования в организации повседневной деятельности норм писаного права (закона) и обращение к неписаному праву, т. е. нормам, зафиксированным в традициях и обычаях и выходящим за рамки права личностным механизмам разрешения конфликтов по поводу обмена и защиты прав собственности. Как мы видим, западные исследователи отдают предпочтение правовому походу к теневой экономике, т. е. оценки ее с позиций действующего официального права.

Внелегальное осуществление экономической деятельности обусловлено в первую очередь высокими трансакционными издержками, связанными с действием в рамках закона. Речь идет главным образом о высоких издержках заключения контракта, издержках спецификации и защиты прав собственности и издержках защиты от третьих лиц. Такая «цена подчинения закону» включает:

– издержки доступа к закону: затраты на регистрацию юридического лица, на получение лицензии, на открытие счета в банке, на получение юридического адреса и выполнение иных формальностей;

– издержки продолжения деятельности в рамках закона, связанные с необходимостью выплаты налогов, выполнения требований закона в области трудовых отношений (длительность рабочего дня, минимальная заработная

плата, социальные гарантии), выплаты судебных издержек при разрешении конфликтов в рамках легальной судебной системы.

Следует подчеркнуть, что цена подчинения закону – не только прямые денежные затраты, но и затраты времени на выполнение тех или иных процедур. Например, процедура регистрации предприятия в России составляет около пяти дней, но при этом издержки продолжения деятельности в рамках закона находятся на запретительно высоком уровне, что характерно для стран «третьего мира». Именно высокая цена подчинения закону объясняет низкий процент применения норм закона для обеспечения повседневного функционирования предприятия.

Внелегальная экономика – сфера, в которой экономическая деятельность осуществляется вне рамок закона, т. е. сделки, совершающиеся без использования закона, правовых норм и формальных правил хозяйственной жизни. Аналогична трактовка понятия теневой экономики все больше распространяется и у нас применительно к условиям рыночной экономике. Например, определяют ее как экономику, полностью или частично функционирующую вне рамок правового пространства государства, т. е. теневая экономика – это совокупность субъектов экономических отношений, деятельность которых осуществляется с принятием специальных мер, направленных на сокрытие ее характера и масштабов.

Таким образом, при рассмотрении сущности явления теневой экономики, выделяют следующие основные подходы:

Название подхода	*Разработчики*	*Содержание*	*Критерии*	*Недостатки*
Юридический	А.А. Сергеев, А.М. Яковлев, Т.И. Корягина, А.Н. Шохин, В.М. Есипов, В.О. Исправников и В.В. Куликов и др.	Под теневой экономикой понимается экономическая деятельность, осуществляемая вне рамок законодательства (вне правового поля). Теневая экономика включает два сектора – некриминальный (серый) и криминальный («черный»)	Нормы законодательства	Подход исходит из определяющей роли правовых норм, вне зависимости от того, соответствуют они реальности или нет
Статистический	Т.И. Корягина, Ю.В. Степанов, Б.Т. Рябушкин, Э.Ю. Чурилов и др.	Под теневой экономикой понимается деятельность, скрытая от официальной статистики, т. е. деятельность, находящаяся вне системы государственного учета. Это совокупность неформальной, теневой и криминальной экономик	Возможность статистического учета экономической деятельности	Подход исходит из необходимости учета скрываемой деятельности, вне оценок её социально-экономической и правовой сущности

Экономический	К.А. Улыбин, А.А. Крылов, В.В. Колесников, А.А. Смирнов и др.	Рассматривается теневая экономика как деструктивная экономическая деятельность, которая наносит вред обществу, в силу чего она запрещается законом	Деструктивный характер деятельности	Абстрактность понятия «деструктивная деятельность»
Экономико-социологический	В. Радаев, С. Барсукова, И. Клямкин, Л. Тимофеев, Ю. Латов и др.	Теневая экономика рассматривается с точки зрения взаимодействия социальных групп, через систему нелегальных связей, норм, правил и мотивов экономического поведения. Включает в себя несколько сегментов различающихся по степени легальности хозяйственных операций: легальные; внелегальные; полулегальные (теневые); нелегальные (криминальные)	Степень легальности операций	Исходит из приоритета скрытности операций вне зависимости от их социально-экономической сущности
Институциональный	Д. Норт, Э. Файг, А. Олейник, В. Тамбовцев, А. Шастико и др.	Под теневой экономикой понимаются попытки экономических агентов специфицировать права собственности и организовать обмен внелегально, т. е. без участия государства. Внелегальность – отказ индивидов от использования в организации повседневной деятельности норм писаного права (закона) и обращение к неписаному праву, т. е. нормам, зафиксированным в традициях и обычаях, и выходящим за рамки права (личностным) механизмам разрешения конфликтов по поводу обмена и защиты прав собственности	Внелегальность осуществляемых операций	Исходит из определяющей роли государства в регулировании экономических отношений, хотя и позволяет анализировать причины такого поведения
Экономико-правовой	К.В. Привалов	Определяет теневую экономику как деструктивную и статутную экономику, функционирующую вне правового поля. Деструктивная экономика, существующая вопреки действующим запретительным в отношении ее законодательным актам, становится теневой экономикой. Принятие и реализация в жизнь неправовых законов «выталкивает в тень» нормальные, конструктивные формы экономической деятельности, что обра-	Деструктивный характер деятельности и запретительное законодательное регулирование конструктивной экономиче-	Исходит из определяющей роли характера экономической деятельности и регулирующей роли правовых норм

		зует статутный сектор теневой экономики	ской деятельности	
Социально-экономический	Ю.Н. Попов, М.Е. Тарасов	Выделяются два типа теневой экономики – «криминальная экономика» и «вынужденная экономика». К криминальной экономике относятся противоправные формы корыстного обогащения. Вынужденная теневая деятельность является ответной реакцией граждан на просчеты в хозяйственном механизме, игнорирование их нужд и потребностей	Использует следующие группы критериев: правовые, статистические, экономические, социальные, этические	Отсутствуют четкие методологические критерии в разделении двух типов теневой экономики

С учетом рассмотренных выше подходов можно заключить, что теневая экономика – это система экономических отношений, находящаяся вне правового поля, т. е. не регулируется правовыми нормами либо осуществляется с их нарушением. Сюда включаются не только незаконные или «околозаконные» виды предпринимательской деятельности, но и экономические отношения по поводу её функционирования (коммерческие взятки, рэкет, использование нелегальной рабочей силы и т. д.).

Таким образом, теневая экономика прошла сложный процесс исторического развития, от явлений общекриминального характера в сфере экономических отношений до сложного многогранного социально-экономического явления периода перехода к рыночным отношениям. Сам факт существования теневой экономики фиксирует её тесную взаимосвязь с системой экономических отношений и системой общественных норм, конституирующих тот или иной вид деятельности в соответствующие правовые нормы, а также зависимость распространения теневых экономических отношений от конкретных экономических, социальных, исторических условий и культурных (институциональных) особенностей страны. В этой связи теневая экономика выступает в качестве сложного социального феномена, в котором тесно переплетаются многие общественные отношения, составляющие важные стороны жизни социума.

14.2. Структура теневой экономики

Если рассмотреть подходы отечественных ученых к определению структуры теневой экономики, то необходимо отметить разнообразие методологических основ для её классификации: по сферам деятельности (производство, торговля, сфера услуг и т. д.), по степени несоответствия закону (криминальная и некриминальная), по социально-экономической сфере (государственный сектор, частный, кооперативный, индивидуальный и т. д.), по региональному признаку, по характеру причин её образования, способам извлечения доходов и т. д.

Определяя методологические принципы возможной классификации теневой экономики, следует отметить, что они могут быть самые различные, но для экономического анализа и классификации теневых экономических явлений целесообразно взять следующие основания: виды теневой экономической деятельности; элементы структуры теневой экономики; особенности теневых экономических отношений. Такой подход позволяет сделать более четкую классификацию теневых экономических явлений по определённым общим основаниям. Одной из первых удачных попыток классификации теневых экономических процессов была структура теневой экономики, разработанная Т.И. Корягиной, включающая три структурных элемента:

– неофициальная экономика (все легально разрешённые виды экономической деятельности, в рамках которой не учитывается статистикой производство товаров и услуг, которое скрывается от налогообложения и т. п.);

– фиктивная экономика (приписки, хищения, спекулятивные сделки, взяточничество и различные виды мошенничества);

– подпольная экономика (запрещенные законом виды экономической деятельности, включая организованную экономическую преступность).

Этот подход использовался для расчетов теневой экономики в начале 1980-х гг. и, по оценке специалистов, был близок к оптимальному, применительно к имевшейся тогда структуре явлений теневой экономики. Близкую этой классификацию структуры дают С. Головин и А. Шохин, выделяя четыре её структурных элемента:

– неформальная экономика;

– фиктивная экономика;

– нелегализованная часть «второй экономики»;

– «чёрная экономика».

Криминальная экономика – встроенная в официальную экономику экономическая преступность (хищения, корыстные должностные и хозяйственные преступления); подпольная, полностью скрываемая от всех форм контроля экономическая деятельность (наркобизнес, азартные игры, проституция); общеуголовная преступность против личной собственности граждан как форма внеэкономического перераспределения доходов (грабеж, разбои, кражи личного имущества, рэкет).

Фиктивная экономика – официальная экономика, дающая фиктивные результаты, отражаемые в действующей системе учета и отчетности, как реальные.

Неформальная экономика – система неформальных взаимодействий между экономическими субъектами, базирующаяся на личных отношениях и непосредственных контактах между ними и дополняющая или заменяющая официально установленный порядок организации и реализации экономических связей.

Нелегализованная вторая экономика – охватывает скрываемые от контроля виды индивидуальной и кооперативной деятельности, т. е. запрещенные законом, либо незарегистрированные в установленном порядке или отражаемые в учете не в полном объёме.

В научной литературе можно встретить и другие варианты классификации, более детально раскрывающие все многообразие теневых экономических явлений.

Рассматривая структуру теневой экономики с позиций экономико-правового подхода, К.В. Привалов выделяет деструктивную и статутную экономику, функционирующую вне правового поля. Структура теневой экономики будет включать два сектора: деструктивную и статутную экономику. Деструктивная теневая экономика – это та часть экономики, которая разрушает или сдерживает развитие общества, природы и функционирует, несмотря на запрещающие ее правовые нормы.

Теневая деструктивная экономика, в свою очередь, состоит из следующих трех блоков.

Первый – хомодеструктивная экономика. Она включает:

– виды экономической деятельности, формирующие и удовлетворяющие иррациональные потребности человека (нарко- и порнобизнес, игорный бизнес, проституция);

– производство и реализацию продукции, угрожающей жизни и здоровью людей (некачественные пищевые продукты, бытовая техника, не соответствующая стандартам по безопасности);

– покушения на частную собственность (кражи имущества из квартир и домов, угоны автомобилей и т. п.);

– преступления против личности граждан в корыстных целях (убийства, похищения и продажа детей);

– нарушение правил охраны труда, угрожающие здоровью и жизни работников.

Второй блок – социодеструктивная экономика, содержащая те формы экономической деятельности, которые разрушают или замедляют развитие экономики, общества в целом. Применительно к нынешнему этапу развития России к важнейшим из них следует отнести:

– незаконные процессы приватизации;

– хищения государственного и общественного имущества;

– воспрепятствование законной предпринимательской деятельности;

– монополистические действия и ограничение конкуренции;

– незаконное предпринимательство;

– заведомо ложная реклама;

– изготовление и сбыт поддельных денег или ценных бумаг;

– контрабанда;

– уклонение от уплаты налогов;

– обман потребителей;

– преступления в сфере компьютерной информации;

– преступления против государственной власти и интересов государственной службы;

– преступления против правосудия в корыстных целях;

– преступления против мира и безопасности человечества (производство или распространение оружия массового поражения, наемничество).

Третий блок – экологодеструктивная экономика, включающая:

– хищническое использование ресурсов природы (нарушение правил охраны и использования недр, лесов, рыбных запасов, животного мира);

– загрязнение окружающей среды (земли, вод, атмосферы) путем осуществления экономической деятельности с уровнем выбросов, превышающим установленные параметры.

Приведенные перечни конкретных видов деструктивной деятельности во всех трех блоках можно было бы и продолжить. Здесь важно отметить главное, что только та деятельность, сдерживающая общественный прогресс, которая находится вне правового поля, есть теневая экономика. С другой стороны, экономический анализ воздействия тех или иных форм деятельности на социально-экономическое развитие может и должен привести к формированию общественного сознания, побуждающего к принятию официальных правовых норм, их регулирующих. И только после этого они приобретут статус теневой экономики.

Теневая статутная экономика – это часть нормальной, конструктивной экономики, существующая вопреки действующим в отношении ее деструктивным правовым нормам (неправовым законам). В экономике СССР она включала прежде всего запрещенные предпринимательскую деятельность и коммерческое производство, удовлетворявшее нормальные потребности людей.

Таким образом, структура теневой экономики периода командно-административной системы имеет четко обозначенные специфические черты, вытекающие из особенностей функционирования системы, методов управления и механизмов извлечения доходов субъектов теневых отношений, выстроенных на основе постоянного дефицита, приписок, системы неформальных взаимодействий, привилегий и т. д., носивших в своем большинстве деструктивный характер. Сложившаяся система не могла обеспечить эффективное развитие экономики, удовлетворение потребностей населения и должна была быть реформирована, что и произошло в большинстве стран Восточной Европы. Это должно было привести к вытеснению теневой экономики, однако процесс реформирования экономики стал сопровождаться невиданным ростом масштабов и разнообразия теневых экономических явлений.

Следует отметить, что при переходе к рыночным отношениям теневая экономика в большей степени носит криминализованый и масштабный характер, что является следствием либо пробелов, либо жесткости законодательных норм (нелегальная теневая экономика). Её побудительным мотивом выступает стремление уйти от официальной регистрации в целях неуплаты налогов, а также получение дополнительных доходов путём использования пробелов в законодательстве, создания рынка несовершенной конкуренции путём монополизации; либо получения преимуществ и льгот в коммерческой деятельности от властных структур (неформальная теневая экономика); внедрением в экономические процессы организованной преступности и распространением криминальных её форм.

В итоге гипертрофированного развития перераспределительных отношений, доходы на капитал стали превышать половину совокупных доходов обще-

ства, что стало одним из факторов, снижающих эффективность производства и подрывающих стимулы к честному труду. Этот деструктивный элемент экономических отношений дополнился системой неразвитых отношений собственности, что существенно увеличило возможности незаконного обогащения и явилось благоприятной почвой для развития организованной преступности и коррупции в государственном аппарате.

Сущность теневой экономики в условиях рынка проявляется в особенностях её структуры, так В.В. Колесников, используя метод классификации на основе «базового элемента», экономико-правовую структуру теневой экономики в условиях рынка представляет в следующем виде.

Традиционная уголовная преступность в сфере экономики – это общеуголовная преступность против личной собственности граждан, как форма внеэкономического перераспределения доходов (грабеж, разбои, кражи, рэкет, мошенничество); другие традиционные уголовно наказуемые виды деятельности – взятки, наркобизнес, сводничество и притоносодержание, продажа оружия и т. д.

Экономическая преступность – это противоправное извлечение доходов посредством использования экономических отношений.

Организованная преступность – это совокупность преступных действий, совершаемых любыми устойчивыми группами, объединившимися для систематического совершения преступлений в целях извлечения прибыли.

Прочие виды нелегальной деятельности – это подпольный сервис (оказание услуг населению), мелкая торговля и т. д., не подпадающие под действие УК РФ.

Поясняя этот вариант классификации, следует отметить, что в реальной экономической жизни эти виды теневой экономики тесно переплетаются и нередко проявляются в комплексе.

Для упрощения анализа изменения структуры теневой экономики при переходе к рынку В.М. Есипов представляет её криминальными и некриминальными отношениями. В процессе анализа он делает вывод, что изменение в структуре теневой экономики на этапе перехода к рынку позволяет увидеть ее первые шаги в сторону сложившейся в развитых индустриальных странах формы. В этот период теневая экономика превращается из сформировавшейся в эпоху административно-командной системы паразитическую форму отношений в дикую систему общественных отношений, присущую зарождающемуся предпринимательству периода первоначального накопления капитала с его нецивилизованными способами и методами борьбы за свое существование.

Близкий к этому подходу представлен вариант структуры теневой экономики в ряде научных работ, например, И.П. Бойко, Ф.Ф. Рыбакова, где структура теневой экономики включает: «белый», «серый» и «черный» пласты экономики. «Белая» экономика – это полностью легальное осуществление легальных видов деятельности зарегистрированными в надлежащем порядке предприятиями и предпринимателями. «Серая» экономика – легальные виды деятельности, осуществляемые с нарушением легальности. Производство и реализация обычной для предприятия продукции ведутся здесь с серьезными нарушениями за-

конов, инструкций, правил и т. п., направленными в первую очередь на сокрытие масштабов этой деятельности и, соответственно, доходов. Совокупность «серой» и «черной» экономик образуют теневую экономику.

По характеру связи с производством следует различать ту часть теневой экономики, которая участвует в производстве товаров и услуг, и ту, через которую осуществляется лишь перераспределение созданного вне её. Вторая отмеченная часть может быть весьма значительной, и поэтому без учета данного разграничения сложно выявить действительную роль теневой составляющей экономики.

Соответствующие типажи, определяемые особенностями сфер функционирования, используемых методов и форм теневой деятельности, образуют своего рода пирамиду. На ее вершине – сугубо криминальные элементы: торговцы наркотиками и оружием, рэкетиры, бандиты, грабители, наемные убийцы, сутенеры, проститутки и прочие носители пороков современного общества; сюда можно отнести и «классически» коррумпированных представителей органов власти и управления (берущих крупные взятки, торгующих государственными должностями и интересами). Эти элементы формируют своеобразную надстройку теневой экономики, составляющую, по различным экспертным оценкам, от 5 до 25 % всей пирамиды и обладающую значительными ресурсами, силой и влиянием.

Среднюю часть пирамиды образуют «теневики-хозяйственники». К ним следует причислить предпринимателей, коммерсантов, финансистов, банкиров, промышленников и аграриев, мелких и средних бизнесменов (в том числе «челноков» – так сказать, организаторов-собственников дела, в каком-то смысле «цеховиков»). Эти люди – мотор экономической деятельности, причем не только нелегальной. В перспективе они способны выступить в качестве основы среднего класса нормальной рыночной экономики, и вот почему. Во-первых, они вынуждены уходить «в тень» главным образом лишь потому, что издержки их деятельности при существующих правилах и законах экономической игры превышают соответствующие выгоды и доходы. Они не без оснований полагают, что избранная модель реформирования нуждается в радикальных изменениях, в перенацеливании на обеспечение интересов отечественных производителей и потребителей (при этом они не приемлют и возврата к монополии государственной собственности и административно-распределительной системе). Данная средняя группа формирует ту движущую социальную силу, которая выступает и против возврата назад, и против продолжения радикально-либерального реформационного курса. Это и есть «третья сила», призванная стать одной из опор «иного пути».

Третья группа, воплощающая как бы подножие «пирамиды», представлена наемными работниками, причем и физического, и умственного (интеллектуального) труда; к ним могут примыкать мелкие и средние государственные служащие, в доходах которых существенную долю составляют взятки. Для этой категории лиц нерегистрируемая деятельность является вторичной (неформальной) занятостью. Род их занятий сам по себе, как правило, не является противоправным, но в силу разного рода обстоятельств (правовых и экономиче-

ских) эти занятия выводятся из-под действия закона «в тень». Таким образом, речь идет о потенциальных союзниках «теневиков» второй группы («третьей силы»).

Деление субъектов теневой экономики на три группы в определенной мере условно, т. к. эти группы в той или иной степени пересекаются, но провести его необходимо, поскольку, во-первых, речь идет приблизительно о 30 *млн* человек экономически активного населения страны, производящих более 40 % ВВП. Во-вторых, у субъектов выделенных групп есть и общий интерес (и общие формы его реализации), и собственные специфические, принципиально различающиеся интересы. Общий интерес заключается в получении дополнительного дохода за пределами правового поля. А к общим формам его реализации относится, к примеру, вывоз капитала за рубеж. При этом необходимо иметь в виду, что у разных составляющих теневой экономики, по какому бы критерию они ни классифицировались, степень криминализации существенно различна. Амплитуда здесь велика: от домашнего хозяйства (где отступления от закона если и имеются, то незначительные) до собственно преступного мира.

Этот подход еще больше приближает нас к выявлению основных структурных элементов теневой экономики, а также возможности использования этой методологии для оценки её масштабов и для прогнозирования перспектив развития теневых экономических процессов, разработки эффективных путей для вытеснения теневой экономики и борьбы с криминальными явлениями в экономике.

Обобщая изложенное, следует отметить, что теневая экономика существует во всех экономических системах, однако масштабы распространения этого явления определяются особенностями каждой из этих систем и целым рядом других факторов политического, социально-экономического, правового и психологического характера. Основным движущим мотивом деятельности субъектов теневой экономики выступает стремление к получению доходов, в противовес этому выступает система мер ответственности за данное деяние (от уголовных до экономических и моральных). В рамках борьбы этих тенденций и происходит формирование теневых экономических процессов, усиливающихся или ослабевающих от воздействия широкой группы разнородных причин, развитости институциональных систем и воздействия других факторов. Раскол хозяйственной системы на легальный и внелегальный секторы оказывает негативное воздействие на экономику в целом, выражающееся в снижении производительности, сокращении инвестиций, неэффективности налоговой системы, удорожании коммунальных услуг, замедлении технического прогресса и многочисленных трудностях в формулировании макроэкономической политики.

14.3. Причины возникновения теневой экономики и последствия воздействия на общество

Исследуя теневую экономику как одну из форм проявления криминальных общественных отношений, криминологи и другие специалисты в качестве причин этого явления рассматривают многообразную совокупность различных факторов, исходя из анализа которых, следует подчеркнуть, что побуждающим

мотивом теневой экономической деятельности субъекта в качестве исходного пункта выступает корыстная направленность, т. е. стремление получить сверхдоходы при минимизации затрат. В основе такого поведения лежит психология человека как биосоциального субъекта общественных отношений, кроме того, в основе неофициальной деятельности, нередко лежат неформальные отношения (родственные, дружеские, половые и т. д.).

С учетом того, что трудно раскрыть влияние всех групп факторов на возникновение и развитие теневой экономики, ограничимся исследованием чисто экономических и социально-институциональных причин теневой экономики. Однако это не значит, что теневая экономика – продукт исключительно экономических явлений. Экономический фактор наиболее изменчив и подвержен колебаниям, поэтому более явно сказывается на теневой экономике.

Следует сразу отметить, что причины, обусловливающие формирование теневой экономики, могут быть принципиально различными и даже противоположными для различных экономических систем. К ним относятся: характер организации экономических отношений, экономическая роль государства и степень его участия в экономике, развитость правовых норм и характер политической системы, мораль, традиции и обычаи и т. д. Это предопределяет специфику складывающейся структуры теневой экономики, которая выступает в качестве одного из социально-экономических срезов сложившихся экономических и других общественных отношений. Другой объективной стороной возникновения теневой экономики является целая группа нерешенных общеэкономических проблем, которые создают те условия, в которых происходит развитие теневой экономики, к ним относятся:

1. Издержки экономической политики переходного периода, экономический и социально немотивированный радикализм и непоследовательность в осуществлении реформ (спад производства и инвестиционной активности, нарастание политической нестабильности, сокращение емкости рынка, высокий бюджетный дефицит, возрастание налогового бремени, слабость национальной валюты, неразвитость инфраструктуры финансовых рынков и др.);

2. Необоснованное и преждевременное отстранение государства от публично-правового регулирования экономических отношений в условиях становления рынка, недостатки существующей системы государственного и общественного контроля и другие;

3. Организационно-экономическая и социально-психологическая неподготовленность хозяйствующих субъектов и населения, отсутствие у большинства граждан навыков экономического поведения в новых условиях, излишняя доверчивость государству и средствам информации, нарастание потребительской психологии;

4. Необоснованная либерализация правового регулирования, отставание правового обеспечения хозяйственной деятельности от происходящих процессов, отсутствие четкого разделения прав собственности, бюрократизация государственного аппарата, разрыв экономических связей;

5. Недостатки в деятельности правоохранительных органов;

6. Пережитки старой планово-распределительной экономики в условиях рыночных отношений (невозможного обеспечения сохранности материальных ценностей, бесхозяйственность, расточительство и др.);

7. Широкомасштабная криминальная деятельность (включая коррупцию чиновников), массовое сокрытие налогов, побуждающие к сокрытию доходов и «утечке» денег за рубеж;

8. Резкое падение уровня жизни, безработица, разрушение морально-нравственных норм, распространение антисоциального образа жизни и социального паразитизма и другие явления.

Сейчас становится очевидно – рынок и правительство взаимно дополняют друг друга: государство необходимо для создания соответствующих институциональных основ рынка. Доверие к правительству, предсказуемость его установлений и мероприятий, а также последовательность в их осуществлении является важнейшим условием стабильности рыночных отношений. Рыночная экономика с ее беспощадной конкурентной борьбой за выживание, погоней за прибылью и сверхприбылью неизбежно порождает теневую экономику, а неэффективное выполнение государством своих функций выступает одним из условий её развития.

В современных условиях, чтобы обеспечивался стабильный и сбалансированный рост по постиндустриальной траектории экономика должна быть регулируема и социальна. Если реально происходящая трансформация экономики не обеспечивает решения этой задачи, то в данной системе начинается чрезмерный рост трансакционных издержек в форме теневых экономических явлений, где смыкаются интересы коррумпированной части бюрократии, «теневиков», криминальных элементов и появляются мощные мафиозные образования, трансформирующие хозяйство страны в экономику мафиозного типа. Следствием существования таких отношений является:

– огромный вес «теневого», т. е. никак в правовом смысле не регулируемого сектора, огромная роль неформальных и внеправовых отношений;

– образование в экономической сфере кланов – устойчивых мафиозно-хозяйственных структур и финансовой олигархии, присваивающей связанные с клановым монополизмом колоссальные доходы, с одной стороны, и обнищание огромной части населения – с другой;

– деградация бюджетной системы (на которой эти клановые структуры паразитируют);

– перераспределение национального дохода в пользу паразитического потребления, тогда как общественно значимые сферы (здравоохранение, образование и др.) приходят в упадок;

– формирование устойчивой системы воспроизводства криминальных отношений;

– перманентное казнокрадство, не только скрытое, но и легальное;

– минимизация контроля за властью со стороны общества;

– разрушительное воздействие теневой экономики на социальное, экономическое и культурное развитие страны, а также значительное её влияние на

состояние преступности в широком смысле, вовлечение в занятия противоправным промыслом все новых слоёв населения;

– постоянная угроза личной безопасности и сохранности собственности, стимулирующих эмиграцию населения и утечку капиталов за рубеж.

Таким образом, неконтролируемая теневая экономическая деятельность расширяется и охватывает все новые сферы экономической деятельности, приобретает все более заметное политическое влияние, став фактором, препятствующим эффективному осуществлению функций государства по обеспечению законности в хозяйственной и общественной жизни.

14.4. Пути «вытеснения» теневой экономики, место в этом процессе правоохранительных органов

Разрастание теневых экономических явлений вызывает настоятельную необходимость разработки и проведения комплекса мер по борьбе с теневой экономикой. Учитывая всю сложность и многогранность этого явления, невозможность в рамках одного исследования охватить все его социально-экономические стороны, ограничимся анализом и рассмотрением только экономико-правовых методов борьбы с этими явлениями.

Для решения этих задач необходимы такие социально-экономические и институциональные преобразования, которые развивают, а не свертывают мотивы к производительному и высококвалифицированному труду, новаторству и легальному предпринимательству; содействуют сосредоточению капитала и квалифицированного труда в наукоемких сферах; обеспечивают социальную справедливость и гарантируют работнику доход, пропорциональный качеству и количеству затраченного труда; развивают подлинное народовластие, создающее предпосылки для поддержки этих преобразований снизу, для успешного блокирования теневой экономики. Именно в сфере экономики формируются предпосылки того, как идет развитие: по пути роста теневой экономики, коррупции, гигантского увеличения трансакционных издержек, инфляции и спада или иным путем.

Разлагающее влияние теневых экономических процессов на все стороны общественной жизни требует принятия всесторонних действенных мер по изменению сложившейся ситуации. При определении основных экономико-правовых направлений вытеснения теневой экономики необходимо исходить, с одной стороны, из реально происходящих в обществе объективных экономических, политических, социальных и других процессов, с другой – из всего комплекса действия институциональных механизмов в экономической сфере и практики деятельности правоохранительных органов.

С этих позиций необходимо объединить эти направления в два соответствующих блока: первый – мероприятия и меры экономико-правового характера по искоренению причин теневой экономики; второй блок – мероприятия по усилению роли правоохранительных органов в борьбе с теневой экономикой.

В первый блок входят мероприятия по достижению макроэкономической стабилизации. Это в первую очередь совершенствование законодательства в сфере уголовного права применительно к преступной экономической деятель-

ности. При вмешательстве уголовного права в сферу экономики должны выбираться оптимальные меры воздействия на субъект экономического преступления, учитывающие особенности функционирования экономической системы и социальные последствия уголовной репрессии. Так, закрытие предприятия или объявление его банкротом негативно отражается прежде всего на рабочих и служащих, которые, в результате, пополняют ряды безработных. Точно так же высокие штрафы могут перекладываться на плечи потребителей в виде завышенной цены производимого продукта либо могут привести к сокращению рабочих, невыполнению обязательств перед кредиторами, увеличению страховых взносов и т. д.

Считается, что наиболее эффективно применять к корпорациям одновременно несколько мер, которые носили бы экономический характер. Например, наряду со штрафом целесообразно применять конфискацию незаконной прибыли, запрещение дальнейшей деятельности, тюремное заключение для служащих корпорации в том случае, если их преступное поведение носит систематический или опасный характер и наносит серьезный ущерб. Кроме того, могут использоваться крайние меры: профессиональные запреты и лишение корпорации права осуществлять свою деятельность в тех секторах промышленности, где они совершили преступления, а также другие меры, по возможности, за счет корпораций, которые могут служить в качестве эффективных санкций.

Важное место также занимает практика применения антитрестовского законодательства, которое направлено на ограничение корыстной политики отдельных монополий, на сохранение и поддержание честной конкуренции. Так, только в США антитрестовское управление направляет в суды ежегодно в среднем по 80 уголовных дел. Таким образом, при всей сложности и ограниченности использования уголовного законодательства оно играет достаточно существенную роль в борьбе с экономическими преступлениями. В последнее время, в связи с выходом экономической преступности за рамки национальных границ, все острее ощущается необходимость организации борьбы с этим явлением на международном уровне.

Актуальным на сегодня остаётся вопрос борьбы с коррупцией и взяточничеством. Мировой опыт борьбы с коррупцией свидетельствует, что ее надо начинать с принятия законов о деятельности должностных лиц, органов власти и управления, определения нарушений и деяний, являющихся преступлением, а также ответственности за его совершение. Более того, необходимы специальные права, которые должны предельно конкретно регламентировать порядок исполнения государственной службы, а для высших должностных лиц – особый финансовый контроль за имущественным состоянием. Все это отражено в принятых в последние годы законах и других нормативно-правовых актах, касающихся деятельности высших должностных лиц. Обобщая, следует отметить, что борьба с теневой экономикой – это комплексная проблема, в которой важное место наряду с экономико-правовыми способами борьбы занимают и другие аспекты совершенствования общественных отношений.

Во второй блок входят следующие мероприятия по усилению роли правоохранительных органов в борьбе с теневой экономикой:

– создание соответствующих условий службы и надежных социальных гарантий работникам правоохранительных органов (заработная плата, социальное страхование жизни и здоровья, социальная и правовая защита, нормальные жилищно-бытовые условия, пенсии и др.);

– современное материально-техническое и боевое оснащение службы, компьютерное и информационное обеспечение и т. д.;

– научно-исследовательская, социологическая и статистическая проработка экономической преступности в интересах деятельности правоохранительных органов;

– в образовательной сети МВД необходимо создание специализированных учебных заведений МВД по организации подготовки и переподготовки сотрудников органов внутренних дел, факультетов по борьбе с экономической преступностью. Организация кафедр, специализирующихся в области практики и методики борьбы с экономическими преступлениями. В специализированных вузах – введение новых учебных дисциплин, дающих знания по специфике функционирования коммерческих структур, методики проведения аудит-анализа финансово-хозяйственной деятельности, знаний в области налогообложения, таможенного законодательства, методики выявления и раскрытия экономических преступлений;

– организация на федеральном уровне органов координации действий всех служб по борьбе с экономической преступностью;

– в научном плане остро стоит вопрос комплексной проработки проблемы теневой экономики, создания отдельного направления науки – экономической криминологии.

Таким образом, комплексное экономико-правовое решение проблем в сфере совершенствования экономических отношений занимает важное место в противодействии теневой экономики и, наряду с использованием других мер, может обеспечить успех мероприятий по вытеснению всех её проявлений. Эта работа должна подкрепляться активной деятельностью государственных структур и общественных институтов, особенно в плане обеспечение достаточного бюджетного финансирования программ борьбы с преступностью в сфере экономики на федеральном и региональном уровнях. Активная деятельность в рамках этих направлений может изменить в положительную сторону криминогенную ситуацию в стране, обеспечить ее экономическую безопасность, успешную борьбу с теневой экономикой.

Задания для самостоятельной работы

1. Дать определение следующим понятиям: «теневая экономика», «криминализация экономических отношений», «деструктивная экономическая деятельность», «криминальная экономика», «нелегальная экономика», «неформальная экономика», «фиктивная экономика».

2. Изучить различные классификации структуры теневой экономики с позиций различных подходов к её исследованию.

3. Определить отличия подходов к сущности теневой экономики: юридического, социологического, экономического, экономико-правового, институционального, социально-экономического.

Тесты для контроля знаний

1. Виды экономической деятельности, которые имеют негативный, деструктивный характер, наносящие вред обществу и его членам, характеризуют теневую экономику с точки зрения какого из указанных ниже подходов:

а) юридического;
б) экономического;
в) экономико-правового.

2. Автором экономико-правового подхода к сущности теневой экономики является:

а) В. В. Колесников;
б) О. В. Улыбин;
в) К. В. Привалов.

3. В соответствии с экономико-правовым подходом к сущности теневой экономики, формы экономической деятельности, разрушающие или замедляющие развитие экономики, общества в целом, характеризуют:

а) подпольную экономику;
б) социодеструктивную теневую экономику;
в) теневую статутную экономику.

4. Можно ли утверждать, что одними из субъектов теневой экономической деятельности являются наемные работники (физического и умственного труда), для которых нерегистрируемая деятельность является вторичной (неформальной) деятельностью?

а) да;
б) б) нет.

5. К какой группе методов выявления и оценки теневой экономической деятельности относятся методы оперативно-экономического анализа, экономико-криминалистического анализа, бухгалтерского анализа, документального анализа:

а) специальные экономико-правовые;
б) учетно-статистические;
в) методы документальной проверки.

6. Экономическими правонарушениям, связанными с распределительно-обменной функцией бизнеса, являются:

а) валютные преступления;
б) подпольное и незаконное производство товаров и услуг;
в) использование нелегальной рабочей силы.

7. Что из нижеперечисленного относится к мероприятиям экономического характера по искоренению причин теневой экономики?

а) усиление административно-правового воздействия на экономику;
б) научные, социологические и статистические исследования теневой экономики;
в) комплекс мероприятий по достижению макроэкономической стабилизации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, экономика – это сфера общественной жизни со своими законами, проблемами и противоречиями. В этой сфере формируется экономический потенциал общества, производятся различные блага для удовлетворения физиологических и духовных потребностей людей. Обычно экономика ассоциируется с такими понятиями, как эффективность, бережливость, рациональное использование ресурсов.

Экономическая теория – одна из древнейших наук. Она всегда привлекала внимание образованных людей. Объясняется это тем, что изучение экономической теории – это познание объективных законов хозяйствования. На протяжении веков экономическая жизнь развивалась, усложнялась. Усиливающийся интерес к экономической науке позволил увидеть практическую значимость экономической теории, которая проявляется в том, что действия (экономическая практика) ведёт к знанию, знание – к предвидению; предвидение – к правильному действию.

В учебном пособии были рассмотрены и проанализированы следующие основные проблемы:

– экономическая теория как наука, основные этапы её развития (взаимосвязь экономической теории, экономической практики, политики и права);

- основы рыночного хозяйства и его структура (понятие собственности как экономической и юридической категории, формы собственности и их характеристика, натуральная и товарная форма общественного производства, деньги: происхождение, сущность и функции);

– предпринимательская деятельность и её формы (сущность и виды предпринимательства. Предприятие как основное звено рыночной экономике, кругооборот и оборот фондов предприятия);

– факторы производства (издержки производства и прибыль предприятия, производственные возможности национальной экономики, общественное производство и его факторы, воспроизводство и его фазы);

– ценообразование в рыночной экономике, основы теории ценообразования (понятие спроса и предложения, факторы влияющие на них, теория эластичности спроса и предложения);

– конкуренция и монополия, сущность конкуренции и её виды (причины образования монополий, антимонопольное регулирование);

– доходы в рыночной экономике и их распределение, классификация доходов в рыночной экономике (особенности спроса и предложения на рынках факторов производства);

– система национальных счетов (СНС) и основные макроэкономические показатели (макроэкономическое равновесие, совокупный спрос и совокупное предложение);

– закономерности денежного обращения, понятие, структура и виды денежных систем (денежное обращение, структура денежной массы, инфляция: понятие, причины, виды и последствия);

– финансовые и кредитно-банковские отношения (рынок ценных бумаг и их виды, фондовая биржа и её функции; понятие, сущность и формы кредита, кредитно-банковская система: сущность и структура; государственный бюджет: структура, формирование и использование, налоговая система и налоговая политика);

– экономические аспекты социальной политики государства, основные направления государственного регулирования социальной сферы;

– экономический рост и государственное регулирование экономики. Экономический цикл: понятие, причины, фазы и динамика основных макроэкономических показателей; понятие и причины экономических кризисов. Функции государства в рыночной экономике, государственное антициклическое и антиинфляционное регулирование;

-экономические отношения в системе мирового хозяйства, основные этапы его развития; международная экономическая интеграция и мировая торговля товарами и услугами; международное движение капитала и мировая валютная система; международная миграция рабочей силы;

– экономические аспекты глобальных проблем человечества и пути их решения;

– теневая экономика в системе рыночных отношений: экономико-правовое содержание, сущность и структура (причины и последствия воздействия теневой экономики на общество; пути вытеснения теневой экономики, место правоохранительных органов в этом процессе).

Изучение и осмысление этих проблем позволяет обучающимся сформировать необходимые для будущей деятельности компетенции, пробрести необходимые теоретические и практические знания умения и навыки. Приобретенные знания послужат надежной основой для последующего изучения юридических и гуманитарных дисциплин.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная

1. История экономических учений: учеб. пособие. 2-е изд., доп. / Гуров М. П., Дончевская Л. В., Кудрявцев Ю. А., Фролова О.В. – СПб.: Изд-во СПб ун-та МВД России, 2017. – 153 с.
2. Мировая экономика и международные экономические отношения: курс лекций. – СПб.: Изд-во СПб ун-та МВД России, 2016. – 240 с.
3. Гуров М.П., Кудрявцев Ю.А., Фролова О.В. Экономика: учеб. наглядное пособие. 4 –е изд., доп., СПб: Изд-во СПб ун-та МВД России, 2017. – 310 с.
4. Гуров М.П., Дончевская Л.В., Фролова О.В. Экономика. Сборник тестов, задач и упражнений: практикум. – СПб., 2014. – 78 с.

Дополнительная

1. Гуров М. П., Дончевская Л. В., Каменский А. Ю., Фролова О. В. Ученые экономисты и их теории в истории экономической науки: пособие. – СПб., 2012. – 99 с.
2. Гуров М. П., Дончевская Л.В., Каменский А. Ю., Фролова О. В. Курс экономики (термины, задачи, схемы): учеб. нагляд. пособие. – СПб., 2012. – 78 с.
3. Борисов Е. Ф. Основы экономики: учебник и практикум. 7-е изд. – М.: Юрайт, 2012. – 256 с.
4. Макконелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. 14-е изд. – М., 2010. – 399 с.
5. Чепурин М. Н., Киселева Е. А. Курс экономической теории. 7-е изд. – М.: Аса, 2009. – 848 с.
6. Ядгаров Я. С. История экономических учений: учебник. 4-е изд. – М.: Инфра–М, 2000. – 320 с.

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации: http:// minfin.ru
2. Официальный сайт Федеральной налоговой службы Российской Федерации: http://www.nalog.ru
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации: http://www.gks.ru
4. Официальный сайт Законодательного собрания Санкт-Петербурга: http://www.assembly.spb.ru
5. Официальный сайт Комитета по экономической политике и стратегическому планированию Санкт-Петербурга: http://www.cedipt.spb.ru
6. Официальный сайт Центрального банка России: www.cbr.ru
7. Вестник Финансового университета: http: // www. vestnik. fa. ru
8. Вопросы экономики: http: //vopreco.ru
9. Банковское дело: http: //www. bankdelo.ru
10. Деньги и кредит: http: //www. cbr. ru
11. Коммерсант: http: //www. kommersant. ru
12. Мир новой экономики: http: //www. wordneveconomy. ru
13. Мировая экономика и международные отношения: http: //www. imemo.ru
14. Российский экономический журнал: http: //www. rej.guu. ru
15. Финансы и экономика: http: //finans.rusba.ru

16. Эксперт: http: //www. expert.ru
17. Библиотека материалов по экономической тематике : http: //www. libertarium.ru/libraru
18. Материалы по социально-экономическому положению и развитию в России: http: //www. finansy.ru
19. РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера): http: //www. rbs.ru

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ ..... ……**2**
Глава 1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ЕЕ РАЗВИТИЕ **4**
1.1. Зарождение и основные этапы формирования экономической теории 4
1.2. Предмет и метод экономической теории 13
1.3. Функции и задачи экономической теории 18
1.4. Экономическая теория, экономическая практика, политика и право 20
Глава 2. ОСНОВЫ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА И ЕГО СТРУКТУРА **25**
2.1. Экономические системы и их сущность 25
2.2. Собственность как экономическая и юридическая категория 32
2.3. Формы собственности и их характеристика 36
2.4. Отношения собственности в переходной экономике России 37
2.5. Натуральная и товарная формы общественного производства 42
2.6. Товар и его свойства 46
2.7. Деньги: происхождение, сущность и функции 47
2.8. Рынок: сущность, структура и функции 51
Глава 3. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ЕЁ ФОРМЫ **58**
3.1. Предпринимательство: сущность, виды и функции 59
3.2. Предприятие (фирма) – основное звено рыночной экономики 62
3.3. Кругооборот и оборот фондов предприятия 65
3.4. Предпринимательство и внутрифирменное планирование 69
Глава 4. ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРИБЫЛЬ **75**
4.1. Производственные возможности национальной экономики 75
4.2. Общественное производство, его факторы 78
4.3. Воспроизводство и его фазы 80
4.4. Издержки производства фирмы 82
4.5. Доходы и прибыль фирмы 86
Глава 5. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ **90**
5.1. Основы теории ценообразования 90
5.2. Основы теории потребительского поведения 93
5.3. Закон убывания предельной полезности 94
5.4. Эффекты дохода и замещения. Кривые безразличия 97
5.5. Спрос и предложение: понятие, сущность, факторы 104
5.6. Теория эластичности спроса и предложения 109
5.7. Цена: понятие, функции, виды, состав, структура 112
Глава 6. КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ **120**
6.1. Сущность конкуренции и ее виды 120
6.2. Экономическая природа и причины возникновения монополии 122
6.3. Антимонопольное регулирование 125
Глава 7. ДОХОДЫ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ И ИХ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ **128**
7.1. Понятие и классификация доходов в рыночной экономике 128
7.2. Особенности спроса и предложения на рынках факторов производства 133
Глава 8. СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ (СНС) И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ **145**
8.1. Национальная экономика и общественное воспроизводство 146
8.2. Основные макроэкономические показатели и их измерение 148
8.3. Система национальных счетов 151
8.4. Условия макроэкономического равновесия. Совокупный спрос и совокупное предложение 153
8.5. Классическая и кейнсианская модели рыночного равновесия 156
Глава 9. ЗАКОНОМЕРНОСТИ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ И ИНФЛЯЦИИ **163**
9.1. Понятие и структура денежной системы. Виды систем денежного обращения 163
9.2. Понятие и структура денежной массы. Денежные агрегаты 165
9.3. Инфляция: понятие, причины, виды и последствия 167
Глава 10. ФИНАНСОВЫЕ И КРЕДИТНО-БАНКОВСКИЕ ОТНОШЕНИЯ. НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА **171**
10.1. Финансовая система и финансовая политика 172
10.2. Понятие рынка ценных бумаг. Общая характеристика ценных бумаг 176
10.3. Фондовая биржа и ее функции 183
10.4. Понятие, сущность, формы кредита 185
10.5. Кредитно-банковская система: функции, структура 189

10.6. Общая характеристика страхования ... 194
10.7. Государственный бюджет: структура, формирование и использование ... 199
10.8. Налоговая система и налоговая политика ... 202
Глава 11. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА ... 208
11.1. Сущность социальной политики и основные направления государственного регулирования социальной сферы ... 208
11.2. Российская Федерация – социальное государство: понятие, признаки, содержание ... 212
Глава 12. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ 215
12.1. Понятие, типы и факторы экономического роста ... 215
12.2. Экономический цикл: понятие, причины, фазы и динамика основных экономических показателей ... 218
12.3. Понятие, причины и классификация экономических кризисов ... 223
12.4. Место и роль государства в рыночной экономике ... 224
12.5. Понятие и основные виды экономических функций государства ... 229
12.6. Государственное антициклическое регулирование ... 232
12.7. Государственное антиинфляционное регулирование ... 235
Глава 13. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В СИСТЕМЕ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА ... 238
13.1. Мировое хозяйство: основные подходы к трактовке содержания, этапы развития ... 238
13.2. Международная экономическая интеграция ... 244
13.3. Международная торговля товарами и услугами ... 247
13.4. Международное движение капитала ... 251
13.5. Мировая валютная система ... 253
13.6. Международная миграция рабочей силы ... 261
13.7. Экономические аспекты глобальных проблем и пути их решения ... 266
Глава 14. ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА В СИСТЕМЕ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА ... 275
14.1. Теневая экономика: экономико-правовое содержание и сущность ... 276
14.2. Структура теневой экономики ... 284
14.3. Причины возникновения теневой экономики и последствия воздействия на общество ... 290
14.4. Пути «вытеснения» теневой экономики, место в этом процессе правоохранительных органов ... 293
ЗАКЛЮЧЕНИЕ ... 297
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ ... 299

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Учебное издание

ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Редактор *Свикша Н.О.*
Компьютерная вёрстка *Свикша Н.О.*

Подписано в печать 30.10.2017. Формат 60х84 1/16
Печать цифровая. Объем 19 п.л. Тираж 150 экз. Заказ № 87/17

Отпечатано в Санкт-Петербургском университете МВД России
198206, Санкт-Петербург, ул. Летчика Пилютова, д.1

304