

ЛЕКЦИИ
по предмету «Экономика»
для студентов среднего профессионального образования

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	5
Понятие «экономика»	6
История экономической науки	8
Уровни экономики	12
Хозяйственная деятельность	14
Человек – главная фигура в экономике	16
Материальные блага и экономический продукт	17
Проблема выбора в экономике. Виды экономических ресурсов. Кривая границы производственных возможностей	18
Альтернативная стоимость	23
Главные вопросы экономики	25
Экономические системы	26
Традиционная система	27
Командно-административная (централизованная) система	28
Рыночная система	30
Смешанная система	32
Потребитель	34
Спрос	37
Производство	42
Предложение	43
Равновесная (рыночная) цена	46
Влияние изменения спроса и предложения на рыночные цены	50
Равновесие на совершенно конкурентном рынке	54
Понятие «рынок», его функции	67
Товарное производство, условия его зарождения и основные черты	69
Структура рынка	72
Условия нормального функционирования рынка	73
Инфраструктура рынка	74
Конкуренция и её общая характеристика	75
Монополия, её виды	78
Понятие экономических рисков	85
Причины экономических рисков в рыночной экономике	86
Виды экономических рисков	87
Управление риском	89
Понятие «собственность», её реализация	92
Формы собственности	94
Фирмы (предприятия)	95
Ресурсы предприятий и их оборот	103
Понятие «приватизация»	104
Приватизация в странах Западной Европы. Специфические условия приватизации в странах Восточной Европы	105
Особенности приватизации в России	108
Причины огосударствления экономики	111
Цели и функции регулирования государством рынка	112
Механизм государственного вмешательства	114
Общественные блага	117
Государственный сектор	119
Государственные финансы	120
Налоги	126
Фискальная политика	132
Функции денег	133
Возникновение и сущность денег	136

Денежное обращение и его структура	138
Банки	139
Банковская система	141
Банковская система России	146
Функции и роль кредита в рыночной экономике	148
Формы кредита	150
Монетарная политика	151
Инфляция	152
Типы и виды инфляции	155
Причины инфляции	158
Социальные последствия инфляции для потребителей	161
Социальные последствия инфляции для производителей	163
Безработица	164
Труд и его роль в экономике	170
Цена труда	172
Формы оплаты труда	180
Валовой национальный продукт	181
Содержание национального богатства	186
Структура национального богатства	188
Общая характеристика потребностей	189
Потребительское поведение	194
Полезность товара	196
Бюджетная линия	199
Кривые безразличия	206
Издержки производства	207
Предельные издержки и экономическое равновесие фирмы	210
Прибыль и её экономическая роль	211
Поведение предприятия (фирмы) на рынке факторов производства	213
Равновесие на рынке факторов производства	216
Ценообразование на рынке факторов производства	217
Некоторые особенности рынка факторов производства в современной России	219
Понятие биржи	220
Функции современной биржи	221
Биржевой товар	222
Виды бирж и их классификация	223
Организация биржи	224
Организация биржевых торгов	226
Биржевые сделки	228
История и эволюция бирж	231
Понятие экономического роста и цикличности	233
Общая характеристика цикла	234
Типы экономических циклов	236
Причины циклического развития рыночной экономики	237
Государственное регулирование цикличности производства	239
Конвертируемость валюты	241
Валютные курсы	242
Валютные рынки	243
Международные операции и их отражение в платёжном балансе	247
Структура платёжного баланса	248
Баланс внешнеэкономической задолженности	249
Платёжный баланс и валютные курсы	252
Мировая торговля и внешнеэкономическая политика государства	255
Государственное регулирование внешнеэкономических связей	
Экономические основы решения экологического, сырьевого и продовольственного кризиса	

Глобализация: экономическое содержание	261
Общая характеристика глобальных проблем	268
Направление международного сотрудничества по решению проблем разоружения	269
Список литературы	270
Приложение	272

Пояснительная записка

Разбросанность теоретического материала и вопросов творческого характера по разным источникам обусловило разработку предлагаемых лекций.

Лекции состоят из тем, контрольных вопросов и задач. Предложенные контрольные вопросы различной сложности имеют задачу научить учащихся мыслить логически и не просто воспроизводить информацию, но находить самостоятельный выход из тех логических «ловушек». Не все ответы на контрольные вопросы являются однозначными, что выявит различные точки зрения и вызовет интеллектуальные состязания. Задачи дают возможность ученикам применить полученные знания для решения конкретных практических проблем. Контрольные вопросы и задачи обеспечивают непрерывность познавательного процесса, что развивает у учащихся навыки экономического мышления.

Использование тестов при закреплении теоретического материала обеспечивает современный, эффективный метод обучения и позволяет контролировать усвоение пройденного материала.

В темах зелёным цветом выделены вопросы, составленные автором лекций.

Понятие «экономика»

Каждый человек буквально на каждом шагу сталкивается с различными экономическими проблемами: как удовлетворить свои потребности в еде, одежде, образовании, отдыхе и т.п., какой хозяйственной деятельностью заняться, купить или не купить тот или иной товар, достаточно ли дохода для приобретения нужного продукта и т.д.

Экономика – это часть повседневной жизни людей. Люди принимают ежедневное участие в экономической деятельности, живут в экономической среде, постоянно используют термины, употребляемые экономистами (деньги, цены, заработная плата, доходы, расходы и другие). Жить и быть вне экономики невозможно.

Экономика – настолько общее, ёмкое, многозначное понятие, что определить её одной фразой не представляется возможным.

Термин «экономика» изобрёл ещё в 6 веке до нашей эры греческий поэт Геспод, соединив 2 слова: «ойкос» (дом, хозяйство) и «номос» (знаю, закон), что дословно означает искусство, знания, свод правил ведения домашнего хозяйства. В научный оборот этот термин был введён представителями древнегреческой экономической мысли Ксенофонтом, написавшим труд под названием «Экономикс», и Аристотелем. Последний науку о богатстве делил на «экономию» (совокупность потребительских стоимостей) и «хрестоматику» (искусство делать деньги).

В настоящее время термин «экономия» получил широкое распространение, но уже в несколько изменённом виде. Сегодня под ним обычно понимают сокращение затрат, бережливость при расходовании каких-либо ресурсов. Для общества в целом экономика означает такое использование экономических ресурсов, которое ведёт к максимальному повышению уровня жизни в данном обществе.

Термин «экономика» в современных условиях используется в следующих значениях:

1. народное хозяйство данной страны или его часть, включающая отдельные отрасли (экономика промышленности, сельского хозяйства и т.д.); хозяйство района, региона, страны, группы стран или всего мира (региональная экономика, мировая экономика, экономика России и т.д.);
2. исторически определённая совокупность экономических отношений между людьми, складывающихся в процессе хозяйственной деятельности, соответствующих данной ступени развития производительных сил и образующих определённую экономическую систему (рабовладельческая, капиталистическая и другие экономики);
3. научная дисциплина, занимающаяся изучением деятельности людей, её законов и закономерностей (теоретическая экономика, политическая экономия), некоторых условий и элементов производства (экономика народонаселения, труда, управления и т.д.).

Экономика – это хозяйственная система, обеспечивающая удовлетворения потребностей людей и общества путём создания и использования необходимых жизненных благ [6].

Контрольные вопросы

1. Придумать примеры, которые подтверждали необходимость для каждого человека (в том числе и простого обывателя) изучение основ экономической науки. Написать маленькое сочинение на данную тему.
2. Какое из приведённых определений лучше отражает суть экономической теории?
 - А) Экономическая теория разрабатывает рекомендации, непосредственно применяемые в хозяйственной практике.
 - Б) Экономическая теория описывает и изучает рыночные отношения.
 - В) Экономическая теория изучает различные формы организации бизнеса и предпринимательства.
 - Г) Экономическая теория имеет дело с анализом и принятием решений для наилучшего удовлетворения потребностей в условиях ограниченности ресурсов.
3. Какие действия людей могут быть предметом изучения экономической науки?
 - А) путешественник в лесу утоляет жажду водой из ручья
 - Б) путешественник в пустыне утоляет жажду водой из фляги

- В) Скупой рыцарь перебирает свои сокровища в сундуке
- Г) родители решили купить новый телевизор
- Д) ребёнок играет в песочнице

История экономической науки

Самые первые высказывания об экономике и экономических явлениях можно найти в учениях мыслителей древнего мира. Наиболее известны сегодня взгляды древнегреческих мыслителей (Ксенофонта, Платона, Аристотеля), которые образуют теоретически исходные пункты современной экономической науки. Например, идея о полезности как основе ценности хозяйственных благ, о правильном обмене хозяйственных благ как обмене эквивалентов и другое. В условиях рабовладения физический труд считался недостойным для свободного гражданина, поэтому продукт они измеряли только полезностью, а не трудом.

Экономическая мысль древнего Рима (Варрон, Каттон старший, Плиний, Сенека) являлась своего рода продолжением экономической мысли Древней Греции. Римские мыслители обосновывают необходимость рабства, но в их высказываниях находят своё отражение упадок и разложение рабовладельческого строя. Так, Сенека утверждал, что по природе все люди равны. Он писал: «Они рабы. Но они люди». Сенека осуждал рабство, выступал против ростовщичества, хотя сам через вольноотпущенников занимался ростовщичеством и был очень богат. Идеи Сенеки оказали влияние на христианство.

Христианство принесло с собой коренной переворот в общем взгляде на хозяйственную деятельность. Оно объявило самый простой труд необходимым и святым делом. Апостол Павел завещал: «Если кто-то не хочет трудиться, тот и не ешь». Принцип справедливой цены, социальной, а не индивидуальной оценки продуктов и многие другие экономические проблемы изложены в той или иной степени в христианском учении. Но это ещё не было систематизированное учение об экономике.

Как наука, то есть систематизированное знание о сущности, целях и задачах экономической системы, экономическая теория возникла в 16-17 веках. Это период становления капитализма, зарождения мануфактуры, углубления общественного разделения труда, расширения рынков, интенсификации денежного обращения. На эти процессы экономическая наука откликается появлением меркантилизма – первой школы, характеризующей развитие экономической теории (политической экономии). Сущность учения меркантилистов сводится к определению источников происхождения богатства (и в этом их заслуга, они впервые о них заговорили), но трактовали они этот вопрос противоречиво, так как источник богатства они выводили из сферы обращения, а само богатство отождествляли с деньгами, отсюда и название «меркантильный» – денежный.

Наиболее известными представителями меркантилизма были Томас Ман (1571-1641 годы), Антуан Монкретьен де Воттевиль (1575-1621 годы), Дэвид Юм (1711-1776 годы).

Английский экономист Томас Ман передал свой опыт в двух небольших сочинениях: «Рассуждение о торговле в Англии с Ост-Индией» и «Богатство Англии во внешней торговле, или Баланс нашей внешней торговли как результат нашего богатства». Ман главным видом капитала считает торговый капитал, богатство отождествляет с денежной формой, а путём обогащения признаёт торговлю, в которой вывоз товара преобладает над ввозом, что приносит богатство.

Французский поэт Антуан Монкретьен ввёл в научный оборот термин «политическая экономия». С выходом в свет его книги «Трактат по политической экономии» (1615 год) экономическая теория более 300 лет развивалась и до сих пор развивается как политическая экономия. Первая часть данного термина произошла от термина «политейя», что означает государственное устройство. Следовательно, политическая экономия дословно переводится как законы хозяйствования в рамках государства (не в отдельном рабовладельческом или городском хозяйстве, как у Аристотеля, а именно в государстве в целом). Внешняя торговля, по мнению Монкретьена, является источником прибыли, «главной целью различных ремёсел» и лучшим способом приобретения могущества государства. Монкретьен видел разницу между деньгами и богатством, благосостоянием. «Не обилие золота и серебра... делает государство богатым, – писал он, – но наличие предметов, необходимых для жизни и для одежды...» Он был противником роскоши, которая, по его словам, «для государства чума и роковое разорение».

Первым проявлением русского меркантилизма можно считать взгляды А.Л. Ордин-Нащокина (1605-1680 годы), И.Т. Посошкова (1652-1726 годы).

Экономист и дипломат Афанасий Лаврентьевич Ордин-Нащокин не оставил специальных экономических работ. Он ратовал за централизованное государство помещиков и купцов, считал, что народное хозяйство страны представляет единое целое (что его выгодно отличало от предшественников, сосредоточивших своё внимание на развитии отдельных отраслей), уделял много внимание вопросам торговли как орудия развития экономики России и главному источнику пополнения казны. Он был сторонником частной инициативы и свободного предпринимательства.

Иван Тихонович Посошков в главной работе «Книга о скудности и богатстве» (1724 год) изложил экономические взгляды и проект реформ, направленных на улучшение экономического и политического устройства России. В отличие от меркантилистов он признавал получение прибыли внутри страны, а её величину ставил в зависимость от производительности труда и уровня заработной платы, защищал активный торговый баланс, подчиняя его развитию внутренней торговли. Источником богатства И.Т. Посошков считал труд в промышленности и сельском хозяйстве. По его мнению, «дела будут отправляться поспешнее», если работники будут работать по найму и при сдельной оплате («по заделию»). Он признавал пользу конкуренции.

Идейно близкой к меркантилизму является политика протекционизма, направленная на защиту, ограждение национальной экономики от конкуренции со стороны других государств путём введения таможенных барьеров, ограничений проникновения в страну товаров и капиталов.

Дальнейшее развитие экономическая наука получила в трудах Адама Смита (1723-1790 годы) и Давида Рикардо (1772-1823 годы).

А.Смит вошёл в историю экономической мысли как основоположник классической политической экономии. В 1777 году вышла книга «Исследование о природе и причине богатства народов», в которой систематизирована вся сумма накопленных к тому времени экономических знаний. Основные идеи Смита – свобода рынка, минимальное вмешательство государства в экономику, рыночное саморегулирование на основе свободных цен, складывающихся в зависимости от спроса и предложения. Эти экономические регуляторы он назвал «невидимой рукой». Адам Смит заложил основы трудовой теории стоимости, показал значение разделения труда как условия повышения производительности труда, создал учение о доходах, чётко сформулировал принципы налогообложения и многое другое. Его исследование стало своеобразной библией для учёных-экономистов Запада.

Д.Рикардо написал «Начала политической экономии и налогового обложения». Он показал, что единственным источником стоимости является труд рабочего, который и лежит в основе доходов различных классов (заработной платы, прибыли, процента, ренты); прибыль есть результат неоплаченного труда рабочего; сформировал законы обратно пропорциональной зависимости между заработной платой и прибылью, указал на тенденцию к понижению нормы прибыли, раскрыл механизм дифференциальной¹ ренты.

На ошибки классической школы неоднократно указывали русские экономисты в конце 19 – начале 20 века. Например, В.Я. Железнов (1869-1933 годы).

В России представителем классической экономической школы можно считать Николая Семёновича Мордвинова (1754-1845 годы). Он являлся президентом Вольного экономического общества.

Немецкий мыслитель-энциклопедист Карл Маркс (1818-1883 годы) создал теорию научного коммунизма.

Марксистские идеи были глубоко восприняты в России М.А. Бакуниным (1814-1876 годы), Г.В. Плехановым (1856-1918 годы), В.И. Лениным (Ульяновым) (1870-1924 годы).

К числу современных направлений экономической мысли принято относить экономические теории, сформировавшиеся в конце 19 и в начале 20 века. Они представлены широким разнообразием позиций, взглядов, концепций.

Главные направления современной экономической мысли: неоклассическое, кейнсианское, институционально-социологическое.

Неоклассическое направление возникло как реакция на экономическое учение К.

¹ *Примечание автора.* Разделение, расчленение чего-либо на составные части, формы, ступени и т.п.

Маркса, его критическое осмысление. Оно господствовало до 30-х годов 20 века и воспевало свободную конкуренцию. Когда в 70-80х годах чрезмерное вмешательство государства в экономику стало тормозить развитие общественного производства, неоклассическое учение снова приобрело актуальность и сохраняет её до настоящего времени. В западной экономической литературе это направление получило название «новый классический экономикс».

Неоклассическое направление экономической науки представлено современными теориями монетаризма и неолиберализма. Монетаризм – это теория, исходящая из представления о решающем влиянии денежной массы на цены, инфляцию и ход экономических процессов. Монетаристы сводят управление экономикой, прежде всего, к контролю государства над денежной массой, эмиссией денег, количеством денег, находящихся в обращении и в запасах, достижению сбалансированности государственного бюджета и установлению высокого кредитного банковского процента.

По мнению американского учёного Милтона Фридмена (1912-2006 годы), все крупнейшие экономические потрясения объясняются последствиями денежной политики, а не нестабильностью рыночной экономики, поэтому государство должно как можно меньше и осторожнее вмешиваться в рыночные отношения.

Неолиберализм – это течение, согласно которому необходимо сокращать (свести к минимуму) вмешательство государства в экономику (принцип, ещё заложенный Адамом Смитом), ибо частное предпринимательство способно вывести из кризиса экономику и обеспечить её подъём и благосостояние населения. Отсюда важно представление максимально возможной свободы предпринимателям и торговца в хозяйственной деятельности. Из современных экономистов представителем этого направления является Фридрих А. фон Хайек (1899-1984 годы). В книге «Дорога к рабству» Хайек доказывает, что отказ от экономической свободы, от рыночного ценообразования ведёт к диктатуре, к экономическому рабству, утверждает превосходство рыночной системы хозяйства над смешанной и «командной» экономикой, подчёркивает, что социалистические идеи государственной экономики обречены на полный провал.

Кейнсианское направление экономической теории было основано Джоном Мейнардом Кейнсом (1883-1946 годы). Он теоретически обосновывает государственное регулирование развитой рыночной экономики путём увеличения или сокращения спроса посредством изменения наличной и безналичной денежной массы. По его мнению, с помощью такого регулирования можно влиять на инфляцию, занятость, устранять неравномерность спроса и предложения товаров, подавлять экономические кризисы. Кейнсианские идеи в течение нескольких десятилетий оказывали воздействие на развитие экономики и политики первой половины 20 века во всём мире. В книге «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 год) изложены его теория и программа государственного регулирования экономики.

Институционально-социологическое направление современной зарубежной экономической мысли представлено Т.Вебленом (1857-1929 годы), Дж.Коммонсом (1862-1945 годы), У.Митчеллом (1874-1948 годы), Дж.К. Гелбрейтом (1908-2006 годы). Сторонники этого направления рассматривают экономику как систему, где отношения между хозяйствующими субъектами складываются под влиянием экономических и внешнеэкономических факторов, среди которых исключительную роль играют технико-экономические факторы. Под институтами они подразумевают корпорации, профессиональные союзы, государство. Абсолютизация роли технико-экономических факторов позволила выдвинуть теорию конвергенции (Дж.Гелбрейт, П.Сорокин (1889-1968 годы) – США, Р.Арон (1905-1983 годы) – Франция, Ян Тинберген (1903-1994 годы) – Нидерланды). Главная идея современного институционализма в утверждении не просто возрастающей роли человека как основного экономического ресурса постиндустриального общества, а в аргументации вывода об общей переориентации постиндустриальной системы на всестороннее развитие личности: 21 век провозглашается столетием человека [6].

Контрольные вопросы

1. Какие направления возникли в экономической теории 20 века?

2. В 1776 году в Англии вышла книга «Исследования о причинах и природе богатства населения». Её автором был экономист, имя которого упоминается в поэме Пушкина «Евгений Онегин». Назвать автора. (*Адам Смит*)
3. В начале 20 века имена этих братьев были на устах у многих: 1 из них увлекался авиацией, второй – меценатством, третий – путешествиями, а все вместе они владели крупнейшим банковским домом в России. (*братья Рябушинские*)

Уровни экономики

В зависимости от масштабов экономика подразделяется на микро- и макроэкономику. Микроэкономика освещает хозяйственную деятельность отдельных экономических субъектов (предприятий, фирм, потребителей, домохозяйств, наёмных рабочих, предпринимателей, торговцев и т.д.). Она помогает понять, почему на низшем уровне экономики принимаются те, а не иные решения. Макроэкономика описывает функционирование национальной экономики в целом, изучает экономические процессы на уровне общества (производство национального дохода, безработица, инфляция и другое) и даёт рекомендации, что должно делать государство, чтобы общество процветало.

Кроме того, можно выделить мезоэкономику, исследующую поведение промежуточных систем или отраслей народного хозяйства (агропромышленный, военно-промышленный комплексы и т.д.), и супермакроэкономику, описывающую мировое хозяйство, мировую экономику в целом.

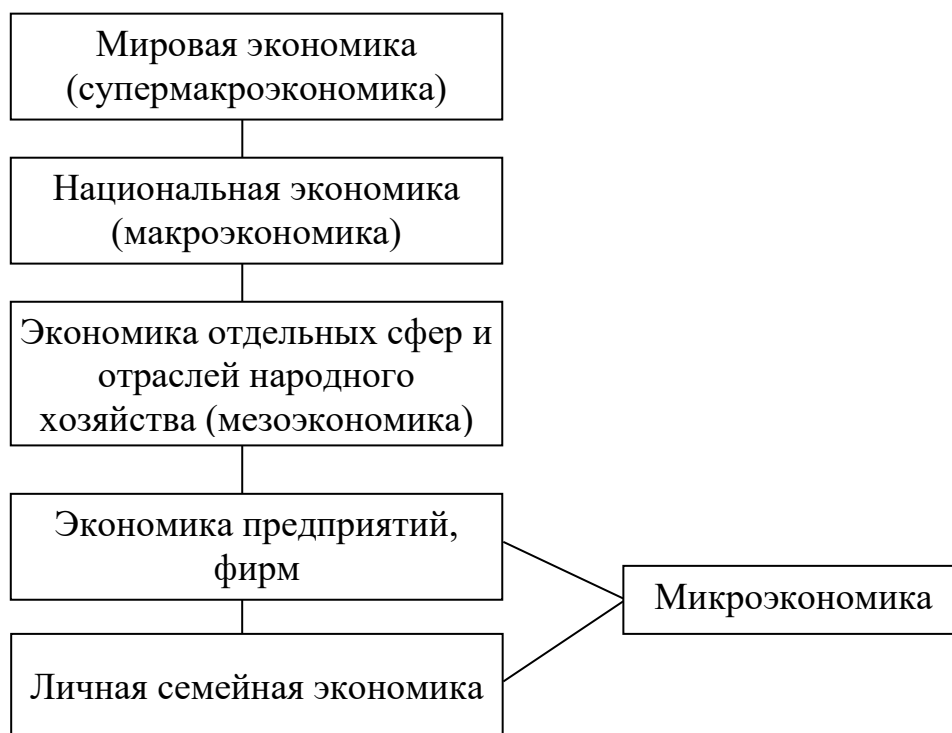


Рисунок 1. Уровни экономики.

Каждый человек, каждая семья принимают разные экономические решения в соответствии с доходами и расходами, ведут личную семейную экономику. Сюда включаются жильё, домашнее хозяйство, личное имущество и другое. Основные экономические процессы здесь – домашний труд, отдых, питание, воспитание детей.

Основу производственной экономики образуют предприятия (фирмы), которые производят товары и услуги.

Национальная экономика имеет отраслевую структуру. Из всех отраслей экономики можно выделить 3 большие группы:

- первичная (сельское и лесное хозяйство, рыболовство, добывающая промышленность);
- переработка продукции отраслей первой группы (нефтепереработка, металлургия, пищевая промышленность и т.д.);
- экономика обслуживания, представляющая различного рода услуги производству (транспорт, хранение, торговля, реклама, информация и другое), населению (бытовые, жилищно-коммунальные услуги, торговля, ремонт одежды, обуви, мебели, парикмахерские и другое), государству.

Экономика представляет собой совокупность отраслей.

Главная цель экономики – поддержание жизнедеятельности людей, создание условий для продления рода человеческого, рост благосостояния членов общества [6].

Контрольные вопросы

Какое из следующих утверждений относится к микроэкономике, а какое – к макроэкономике?

- а) уровень безработицы в России в 1995 году составил 8,2 %;
- б) в декабре 1995 года было уволено 30 рабочих с обувной фабрики «Скороход»;
- в) за 1995 год цены на потребительские товары в нашей стране выросли в 2,31 раза;
- г) неурожай мандаринов в Грузии привёл к повышению цен на мандарины на московских рынках;
- д) Совет директоров корпорации «Крайслер» принял решение о базовой цене на новую марку автомобиля;
- е) на российском рынке сократилось количество продаваемых иностранных автомобилей в связи с тем, что были увеличены таможенные пошлины на их ввоз;
- ж) в течение 1995 года объём национального производства в России сократился – в реальном выражении – на 4 % по сравнению с декабрём 1994 года;
- з) правительство осуществляет либерализацию цен;
- и) отсутствие дождей в течение продолжительного времени вызвало в центральных районах России падение урожайности зерновых;
- к) минимальный уровень заработной платы в России составляет около 4330 рублей;
- л) ликвидация бюджетного дефицита является одним из средств снижения уровня инфляции;
- м) снижение налоговых ставок призвано способствовать оживлению деловой активности в стране;
- н) размер стипендии студента зависит от среднедушевого дохода его семьи или личного дохода студента;
- о) введение конвертируемости национальной денежной единицы является элементом либерализации внешнеэкономической деятельности, открытия экономики;
- п) рост количества покупок автомобилей «Жигули» вследствие роста доходов потребителей;
- р) образование нехватки на рынке вследствие введения государством верхнего предела платы за аренду жилья;
- с) влияние изменения моды в Европе на спрос на импортную обувь в России;
- т) рост уровня безработицы в Иркутской области вследствие принятия Государственной думой России закона «О банкротстве»;
- у) инфляцию;
- ф) законы денежного обращения;
- х) курс доллара в обменных пунктах;
- ц) уровень цен на московских розничных рынках;
- ч) экономическая программа правительства на определённый период.

Хозяйственная деятельность

Жизнедеятельность человека изучается различными науками, представляющими отдельные отрасли знания. Экономика как наука исследует хозяйственную деятельность людей.

Хозяйственная деятельность представляет собой целесообразную деятельность, то есть усилия людей в процессе хозяйствования, основанные на известном расчёте и направленные на удовлетворение их разного рода потребностей.

Жизнедеятельность человека в процессе хозяйствования проявляется, с одной стороны, в затратах энергии, ресурсов и т.д., а с другой – в соответствующем их пополнении. При этом человек в хозяйственной деятельности стремится действовать рационально, то есть путём сопоставления затрат и выгод. Последнее не исключает ошибок в принятии хозяйственных решений.

Хозяйственная деятельность людей представляет собой процесс, в котором экономическая теория выделяет 4 стадии: собственно производство, распределение, обмен и потребление. Производство – это процесс создания материальных и духовных благ, необходимых для существования и развития человека. Распределение – это процесс определения доли, количества, пропорции, в которой каждый хозяйствующий человек принимает участие в произведённом продукте. Обмен – это процесс движения материальных благ и услуг от одного субъекта к другому и форма общественной связи производителей и потребителей, опосредствующая общественный обмен веществ. Потребление – это процесс использования результатов производства для удовлетворения определённых потребностей. Все эти стадии находятся во взаимосвязи и взаимодействии. Постоянное повторение хозяйственной деятельности в прежнем или увеличенном объёме составляет процесс воспроизводства.

Экономика представляет собой непрерывный процесс воспроизводства.

Всякое производство характеризуется взаимодействием трёх простых элементов: рабочей силы, предметов труда и средств труда.

Рабочая сила – это совокупность физических и духовных сил человека, его способность к труду. Потребление рабочей силы в процессе производства и есть труд, или целесообразная деятельность человека, направленная на изменение предметов природы, приспособление их к человеческим потребностям. Труд – источник богатства. Все материальные блага и услуги являются результатом труда человека. Ещё древние понимали особую роль труда. Например, известны слова Горация: «Смертным ничего не даётся без большого труда».

Предмет труда – то, на что направлен труд человека, что составляет материальную основу будущего готового продукта. Предметы труда либо даны самой природой (например, руда), либо являются продуктом предыдущего труда, то есть сырьём.

Средства труда – это вещь или комплекс вещей, которые человек помещает между собой и предметом труда; то, чем человек воздействует на предмет труда, создавая готовый продукт. Средства труда являются важнейшим показателем уровня развития производства.

Материальные средства труда подразделяются на естественные (земля, палка, камень и т.п., прирученные домашние животные, органические удобрения, а также органы тела рабочего) и технические (то есть создаваемые человеком). В состав технических средств труда входят орудия труда – различные машины, механизмы, приспособления, инструменты, двигатели, передаточные устройства.

Взаимодействие рабочей силы и средств производства реализуется посредством технологии и организации производства. Технология отражает техническую сторону производства и представляет собой способ воздействия человека на предмет труда, основанный на использовании механических, физических, химических свойств средств производства. Организация производства обеспечивает единство, взаимодействие всех работников, участвующих в производстве, связанных между собой разделением труда, а также организацию использования рабочей силы и средств производства. Через такие формы, как специализация, комбинирование, кооперация и концентрация производства и т.д., развивается взаимосвязь производства по отраслевому и территориальному направлениям. Совершенствование сложной и гибкой системы организационных связей

является важным условием экономического роста.

Хозяйственная (экономическая) деятельность людей осуществляется при определённых условиях, в определённой обстановке, экономической и социальной среде. В своей хозяйственной деятельности люди ограничены и обусловлены: во-первых, природой (климатическими и почвенными условиями, наследственностью, количеством населения, качеством продуктов питания, жилища, одежды и т.д.); во-вторых, общественной организацией (отношениями собственности, государственным устройством, правилами и законами) [6].

Контрольные вопросы

1. Каковы основные преимущества специализации?
 2. При каком условии преимущества специализации могут быть реализованы?
 3. Почему специализация приводит к повышению производительности труда?
 4. Какие факторы, кроме специализации, приводят к росту производительности труда?
 5. Существуют ли у специализации как экономического явления какие-либо недостатки, или она является исключительно положительным явлением?
 6. Объяснить тезис: «Обмен является необходимым следствием специализации».
 7. Установить соответствие между позициями двух столбцов
- | | |
|------------|------------------------|
| | 1. строительные машины |
| А) земля | 2. каменный уголь |
| Б) капитал | 3. пашня |
| В) труд | 4. фермер |
| | 5. фабрика |
8. На станкостроительном заводе производятся сверлильные станки, на авиационном заводе на сверлильных станках сверлятся отверстия в некоторых деталях самолёта. В каком случае сверлильный станок является предметом труда, а в каком – средством производства?

Задача № 1

В хлебопекарне работают 10 работников. Каждый из них отработывает в течение дня 8 часов рабочего времени. За день выпекается 800 буханок хлеба. Чему равна производительность в этой хлебопекарне?

Задача № 2

На одной лестничной площадке живут соседки Нина Степановна Петрова и Ирина Леонидовна Максимова. Нина Степановна – высококвалифицированная портниха, специализирующаяся на пошиве модельных женских платьев. Одно платье она шьёт в среднем за 20 часов, зарабатывая при этом за каждый час 20.000 рублей. Ирина Леонидовна Максимова – повар. Она работает в кафе, получая 15000 рублей в час. Кроме того, она неплохо шьёт и собирается к новому году сшить себе новое праздничное платье. Она полагает, что пошив платья займёт у неё 30 часов времени. Нина Степановна Петрова собирается встретить Новый год в шумной компании гостей. Для этого ей нужно приготовить праздничный ужин, что отнимает у неё 10 часов времени. У Ирины Леонидовны на приготовление такого ужина ушло бы только 5 часов.

Располагая данной информацией, ответьте на вопрос: стоит ли Ирине Леонидовне шить платье, а Нине Степановне готовить ужин, если последняя терпеть не может готовить, а первая не получает удовольствие от шитья? Что бы в этой ситуации посоветовал соседкам квалифицированный экономист?

Человек – главная фигура в экономике

Человек всегда был и остаётся центральной фигурой экономики. Вне человека нет и не может быть никакой экономики. Экономика, хозяйственная деятельность возникли вместе с человеком, с помощью человека и во имя человека. Но созданная человеком экономика оказывает сильное влияние на формирование и развитие личности.

Человек для получения средств существования воздействует на природу (обрабатывает землю, добывает полезные ископаемые, выращивает сады и т.д.). Но и природа оказывает влияние на человека, его способности, внешний вид. Вообще отделить человека от природы можно только мысленно.

Экономика – это взаимодействие человека с природой, с окружающей его средой в интересах обеспечения жизненного процесса, существования и развития человека и человечества.

Человек в экономике играет 3 основных роли:

1. выступает в качестве хозяйственника, производителя или продавца товаров и услуг;
2. является основным потребителем, покупателем этих товаров и услуг;
3. управляет производством, распределением, обменом и потреблением, то есть экономикой на всех уровнях.

Роль человека в экономике в отдельные периоды его жизни различна и определяется тем, сколько человек получает различных благ от семьи, общества и сколько им возвращает.

Таким образом, с чисто экономической точки зрения человек создаёт доход, значительно превышающий объёмы использованных им благ, и как бы возвращает семье и обществу своего рода «долги», которые образовались естественным путём в пору его детства и отчасти юношества. Он также «авансирует» своё материальное благополучие в старости [6].

Контрольные вопросы

1. Возможны ли экономические процессы без непосредственного участия человека?
2. Привести примеры, в которых человек выступает в роли производителя, потребителя, управляющего.

Материальные блага и экономический продукт

Ни общество, ни человек не могут существовать без удовлетворения потребностей.

Блага – это средства, пригодные для удовлетворения потребностей.

Благо – это то, что включает в себе предмет, явление, продукт труда, удовлетворяющий определённую человеческую потребность и отвечающий интересам, целям, устремлениям людей.

В хозяйственной деятельности используют блага, которые подразделяются на даровые (никем не присвоенные) и хозяйственные. Последние имеют ограниченный характер, их иногда называют экономическими благами, ибо именно они являются объектом экономической деятельности людей.

К материальным благам иногда относят не только материальные вещи (дары природы, продукты труда и т.д.), но и все права (патентные, авторские, проезда, пользователя и т.д.), долговые обязательства, закладные, все виды монополий и привилегий.

Кроме материальных можно выделить нематериальные блага, воздействующие на развитие способностей человека. Создаются они в непродуцированной сфере (здравоохранении, образовании, физической культуре и спорте, искусстве, кино, театрах и т.д.). Среди нематериальных различаются внутренние и внешние блага. К первым относятся блага, данные человеку природой, которые он развивает в себе по собственной воле (мускулы, здоровье, деловые способности, профессиональное мастерство, способность получать удовольствие от книг, лекций, музыки и т.п.). Ко вторым – то, что даёт внешний мир для удовлетворения потребностей человека (репутация, деловые связи и т.д.), или блага, которые благотворны для него и для других (трудовые повинности, домашние услуги).

Особую группу благ, необходимых человеку, составляют услуги. Их специфика состоит в том, что они не имеют вещной формы, их нельзя непосредственно накопить. Они могут быть потреблены лишь в момент их производства. В условиях товарного производства большинство благ становится товарами.

Товар – это продукт труда, способный удовлетворить какую-либо человеческую потребность и предназначенный для обмена.

Товар – элементарная форма богатства. Сегодня к богатству относят не только материальные блага, выступающие в роли товара, но и всё то, что ценится обществом, в том числе интеллект, чистый воздух и другое.

По функциональному назначению товары подразделяются на две группы:

- потребительские (или товары народного потребления), предназначенные для личного потребления;
- средства производства – товары, предназначенные для производительного потребления.

Товаром особого рода являются деньги. Их особенность заключается в том, что они являются всеобщим эквивалентом, то есть на деньги можно купить любые товары.

Экономический продукт – это то, что создаётся экономикой в процессе производства.

К экономическому продукту относятся:

- материально-вещественные продукты, созданные в хозяйстве для собственного потребления (в домашнем хозяйстве, личном подсобном хозяйстве);
- услуги, то есть полезный эффект от хозяйственной деятельности в виде самой деятельности, изменяющий качество продукции, объектов (стирка, уборка помещения, доставка товаров, услуги парикмахерской, ремонтных служб, государственных учреждений и т.д.).

Таким образом, экономический продукт – это товары и услуги [6].

Контрольные вопросы

1. Как, по вашему мнению, у человека формируются новые потребности? Какую роль в этом процессе играют радио, телевидение, газеты?
2. Как вы думаете, может ли солнечный свет стать экономическим благом? Если да, то при каких условиях?

Проблема выбора в экономике. Виды экономических ресурсов.

Кривая границы производственных возможностей

Экономика – это выбор предпочтительного из возможного [6].

Потребность – это нужда в чём-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности человека, группы людей, общества в целом.

Потребность выражается в объектах, способных удовлетворить наши желания тем способом, который присущ культурному укладу данного общества. Поэтому, если начнёт расти культурный уровень общества, начнут расти и потребности. А любое общество, как известно, постоянно развивается, развиваются и потребности его членов. Появляются новые товары, а у людей автоматически появляются желания обладать этими товарами [4].

В каждый данный момент необходимые для хозяйственной деятельности экономические ресурсы ограничены, что ставит объективную границу возможностям производства различных благ и услуг.

Ограниченность ресурсов имеет место во всех странах: развитых и развивающихся, богатых и бедных. В любой стране люди хотят иметь больше благ и услуг, чем они получают.

В реальной жизни человечество использует далеко не все имеющиеся ресурсы. Иногда ранее используемые ресурсы могут превратиться в «лишние» и ненужные. Например, избыток рабочей силы в период экономического спада производства.

«Ограниченность ресурсов» часто называют *редкостью* ресурсов относительно безграничности человеческих потребностей. Последние постоянно растут и изменяются по мере развития общества, роста хозяйственной деятельности, расширения рынка и т.д.

Проблема редкости осложняется тем, что отдельные ресурсы (например, полезные ископаемые) не только ограничены, но и невозпроизводимы. Сегодня человечество не знает, как восстановить их запасы [6].

Закон редкости: *при полном использовании ограниченных ресурсов для производства одного товара нужно поступиться производством определённого количества другого товара* [4].

Экономические ресурсы с точки зрения их роли в процессе производства принято делить на 3 вида: трудовые, природные и инвестиционные. К трудовым ресурсам относятся люди, их рабочая сила; к природным – земля, её недра, леса и воды; к инвестиционным – средства производства, которые образуют капитал. Без наличия всех трёх видов ресурсов процесс производства невозможен.

Поскольку нельзя иметь всё, что хочется, то приходится выбирать, исходя из имеющихся возможностей. Выбирая, люди вынуждены от чего-то отказаться, то есть принести некую жертву, чтобы реализовать принятое решение. То, от чего отказываемся, называется *вменёнными (скрытыми) издержками* достижения выбранного результата.

Выбор приходится делать отдельному человеку (при наличии определённой суммы денег пойти в театр или купить видеокассету), фирме (при расширении производства купить новые станки или нанять дополнительное количество работников), государству (увеличить армию или построить больницу и т.д.).

Если бы не было ограниченных ресурсов, не нужно было бы экономить, исчезла проблема выбора.

Суть проблемы выбора в том, что, если каждый используемый для удовлетворения многообразных потребностей экономический ресурс ограничен, то всегда существует проблема альтернативности его использования и поиска лучшего сочетания редких ресурсов.

Чтобы представить проблему выбора более наглядно, экономическая наука пользуется специальным графиком – кривой производственных возможностей (рисунок 2).

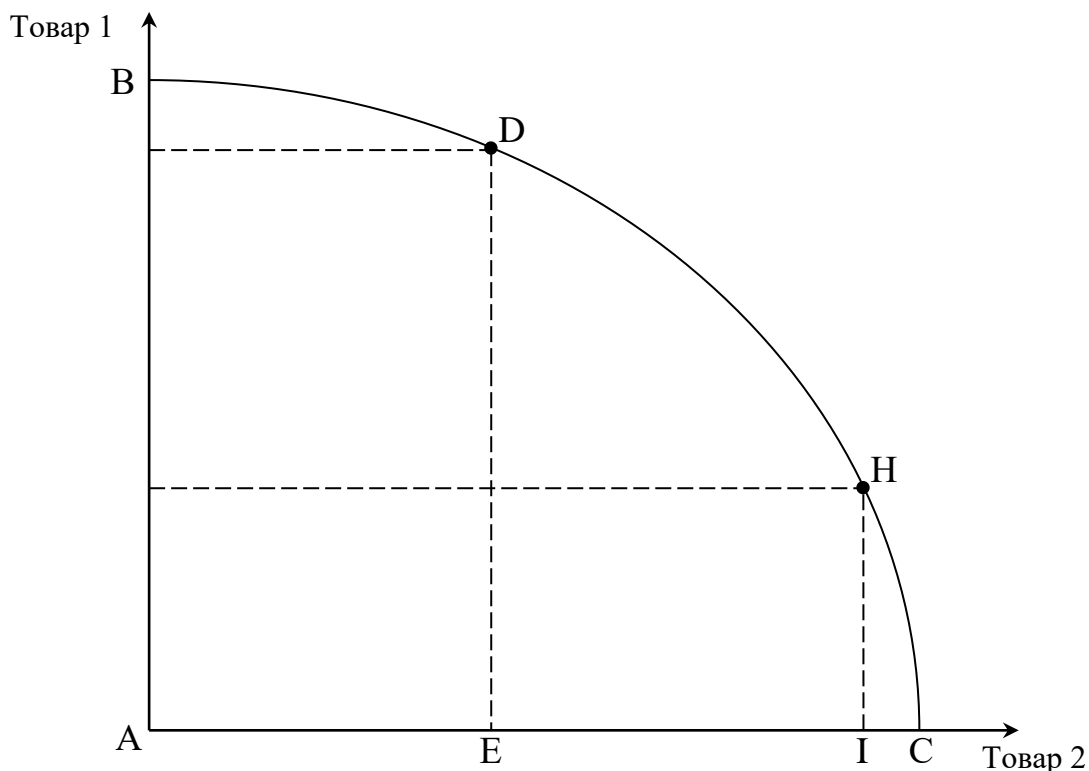


Рисунок 2. Кривая производственных возможностей.

Она состоит из множества точек, каждая из которых соответствует одной из комбинаций объёмов выпуска различных благ при условии полного использования ресурсов, имеющихся у страны. Чем больше у страны ресурсов, тем больший объём каждого из благ, конкурирующих за ресурсы, можно произвести и тем дальше проходит эта кривая от начала координат.

Рисунок 2 графически изображает проблему, которую приходится решать каждый день любой фирме и любой стране, а именно: какой выбор благ производить из бесчисленного множества возможных вариантов, доступных при имеющихся ресурсах и технологии производства.

Для простоты предположим, что экономика страны может производить всего 2 вида благ: танки, необходимые для защиты страны от врагов, и грузовики для перевозки мирных грузов. Тот и другой вид благ производятся из металла, ресурсы которого всегда в любой данный момент времени ограничены и известны.

Мы можем пустить весь имеющийся металл на производство танков и тогда не изготовим ни одного грузовика. Этот вариант на графике обозначает точка В. Или, напротив, потратить весь металл на грузовики, остановив все танковые заводы (точка С).

Наконец, что более реально, мы можем часть металла направить на танковые заводы, а часть – на заводы по производству грузовиков. Тогда мы получим некоторую комбинацию масштабов выпуска обоих видов продукции. Например, если на производство танков пойдёт большая часть металла, то мы получим комбинацию, которой соответствует точка D. Направив же большую часть металла на производство грузовиков, мы получим, скажем, комбинацию выпусков, которой соответствует точка H.

В реальной действительности таких комбинаций выпуска альтернативных видов благ, конкурентно производимых из одних и тех же видов ресурсов, может быть множество. И поэтому выбор лучшего варианта – задача всегда непростая, требующая сопоставления, взвешивания ценности различных ресурсов [3].

Контрольные вопросы

1. Каковы основные права имеет владелец по отношению к своей собственности?

2. Почему труд и предпринимательский талант рассматриваются как 2 разных экономических ресурса, ведь предприниматель так же, как маляр, учитель, металлург или инженер, затрачивает свой труд?
3. Можно ли считать, что бедность и ограниченность экономических благ – это одно и то же?
4. У мистера Х возникла насущная потребность в операции по удалению аппендикса. И у него достаточно денег, чтобы сделать эту операцию. Покончив со своим аппендиксом, мистер Х заявляет: «Экономисты не правы, утверждая, что потребности насытить невозможно. Лично я полностью удовлетворил свою потребность». Согласны вы с мистером Х или нет?
5. Можно ли надеяться, что прогресс науки и техники когда-нибудь сможет преодолеть относительную ограниченность ресурсов?
6. Почему реализация принципа уравнительности в распределении благ замедляет рост благосостояния всех граждан страны?
7. Как изменится вид кривой производственных возможностей страны, если в ней начнут разрабатываться новые месторождения полезных ископаемых?
8. Привести примеры, подтверждающие связь потребности с культурным уровнем и личностью человека.
9. Привести примеры редкостей.
10. Каким способом решается противоречие между ограниченностью ресурсов и возрастающей потребностью людей?
11. На примерах из истории показать, когда редкий ресурс через определённое время становится более распространённым и, наоборот, ранее распространённый ресурс становится более редким.
12. Выдающийся немецкий философ Георг Гегель писал: «Ближайшее рассмотрение истории убеждает нас в том, что действия людей вытекают из их потребностей, их страстей, их интересов... и лишь они играют главную роль» [8, с.71]. Согласны ли вы с такой точкой зрения?
13. Как, на ваш взгляд, можно решить проблему ограниченности ресурсов?
14. Что необходимо сделать предпринимателю, чтобы выйти за пределы кривой производственных возможностей предприятия?
15. Какие могут быть возможные сочетания экстенсивного роста на разных уровнях хозяйствования (предприятие, отрасль, регион, экономика страны в целом)?

Задача № 1

Цех производит 2 вида железобетонных конструкций – колонны и балки.

Производственные возможности	Колонны, штук в смену	Балки, штук в смену
A	15	0
B	14	1
C	12	2
D	9	3
E	5	4
F	0	5

Построить график кривой производственных возможностей.

Рассчитать оптимальную программу выпуска колонн и балок, которая даст максимальный доход, если цена, по которой реализуются колонны, – 2 миллиона рублей за штуку, а балки – 6 миллионов рублей за штуку.

Задача № 2

Представьте себе, что вы в течение года имели дополнительный заработок и вам удалось скопить круглую сумму в 1700 американских долларов. Наконец, пришло время потратить эти деньги. У вас есть много желаний и потребностей. Их так много, что и 2000 долларов не хватит для удовлетворения даже самых заветных из них: купить себе хороший фотоаппарат и музыкальный центр; съездить отдохнуть и повидать дальние края; сделать подарки родителям. Когда вы пришли в магазины и туристические агентства, вы увидели, что

ассортимент товаров и услуг очень широк. Например, вы можете приобрести дешёвый фотоаппарат, но он выполняет слишком мало функций: не снимает на дальних расстояниях, а также в сумерках и в помещении т.п. Вы можете купить полупрофессиональный фотоаппарат с множеством функций (ведь фотосъёмка – ваше хобби), но он стоит очень дорого. Таким образом, вам необходимо сделать выбор: какой именно набор благ следует приобрести, чтобы максимально удовлетворить ваши потребности в ситуации ограниченных денежных ресурсов (вы не можете выйти за пределы 1700 долларов). Данные о ценах на товары и услуги в зависимости от их качества приведены в таблице 1.

Таблица 1

Вид товара или услуги, которые вы мечтали приобрести	Цена товара или услуги в зависимости от его марки и качественных характеристик			
Фотоаппарат	Minolta F-10 39 долларов	Canon Prima Junior DX 239 долларов	Minolta Riva Zoom 339 долларов	Minolta (pthrck &) 425 долларов
Музыкальный центр	Gold Star FFH-333L 296 долларов	Philips FW 17 445 долларов	Sony EX 5SV 675 долларов	Technics SC-LS 10 865 долларов
Путёвка на курорт, путешествие	Круиз на теплоходе на русский север (Валаам, Кижы) 473 доллара	Болгария, «Золотые пески» 653 доллара	Кипр 989 долларов	Канарские острова 1660 долларов
Подарок маме (серьги)	Серебряные 12 долларов	Маленькие золотые 40 долларов	Большие золотые 100 долларов	Золотые с драгоценным камнем 300 долларов
Подарок папе (новая бритва)	Braun B 1008 29 долларов	Philips HS 555 67 долларов	Philips HS 890 128 долларов	Braun B 550MN 199 долларов

Примечание. Последовательность перечисления желаемых товаров не связана со степенью их желательности – определите сами свои приоритеты.

Задача № 3

Таблица 2

Производственные возможности выпуска обществом военной продукции и гражданских товаров

Вид продукта	Производственные альтернативы				
	1	2	3	4	5
Танки, штук	0	100	200	300	400
Стиральные машины, штук	10.000	9000	7000	4000	0

1. Используя эти данные, нарисовать кривую производственных возможностей общества.
2. Что показывают точки на кривой производственных возможностей?
3. Если экономика находится в данный момент времени в точке, соответствующей производственной альтернативе 3, то какова будет альтернативная стоимость производства дополнительной – третьей – сотни танков?
4. Предположим, что экономика находится в точке, соответствующей производству 100 танков и 7000 стиральных машин. Изобразить эту точку на графике. Что она показывает?
5. Обозначить на графике точку, соответствующую выпуску 7000 стиральных машин и 300 танков. Что показывает эта точка?
6. Допустим, что усовершенствовалась технология производства танков, тогда как технология изготовления стиральных машин осталась на прежнем уровне. Изобразить эту

ситуацию на графике.

7. Допустим, что улучшилась технология производства стиральных машин, а технология изготовления танков не изменилась. Что произойдёт с кривой производственных возможностей общества?
8. Предположим, что в обществе увеличилось количество используемого труда и капитала. Начертить новую кривую производственных возможностей, иллюстрирующую данную ситуацию.
9. Объяснить, почему кривая производственных возможностей общества изображается в виде нисходящей линии.
10. Рассмотреть альтернативы 1, 2, 3, 4 и 5. Как вы думаете, какая из этих альтернатив «лучше» для общества, то есть эффективнее?
11. Как вы думаете, почему кривая производственных возможностей общества обычно изображается выпуклой вверх?

Задача № 4

Допустим, что экономика некоторой страны, обладая единственным ресурсом, производит только 2 товара X и Y. Производственные возможности общества приведены в таблице 3.

Таблица 3

Варианты	Ресурс	Продукт X	Ресурс	Продукт Y
A	0	0	4	8
B	1	2,2	3	6
C	2	2,9	2	4
D	3	3,2	1	2
E	4	3,4	0	0

Нарисовать кривую производственных возможностей и определить альтернативную стоимость производства третьей и четвёртой единиц продукта Y при переходе от варианта D к варианту C.

Задача № 5

На острове с тропическим климатом живут 5 человек. Они занимаются сбором кокосов и черепаховых яиц. Каждый день собирают либо 20 кокосов, либо 10 черепаховых яиц. Начертить линию производственных возможностей экономики этого острова.

Альтернативная стоимость

Пусть у нас есть 3 взаимоисключающие возможности провести выходной: пойти на лыжную прогулку, посетить музей или подготовиться к контрольной работе по алгебре. Если наши предпочтения выглядят так: 1) лыжная прогулка, 2) посещение музея, 3) пятёрка за контрольную работу, то мы, очевидно, выберем лыжную прогулку, а «заплатим» за наш выбор тем, что не сможем посетить музей. Это и будет стоимость нашего выбора (лыжной прогулки), которую экономисты называют альтернативной стоимостью (альтернативными издержками). Но можно на это возразить, что в издержки входит и неполучение пятёрки по алгебре, но это не так: мы не смогли бы одновременно пойти в музей и подготовиться к контрольной работе.

Альтернативной стоимостью всегда является польза или выгода, которую мы получили бы от самого лучшего из невыбранных вариантов [3].

Альтернативная стоимость – это цена, измеряемая через другую вещь, которую мы должны отдать взамен [4].

Альтернативная стоимость – это стоимость производства товаров или услуг, измеряемая с точки зрения потерянной возможности заниматься наилучшим из доступных альтернативных видов деятельности, требующим того же самого времени или тех ресурсов [10, с.10].

Альтернативная стоимость – это стоимость одного товара, выраженная в другом товаре.

Альтернативную стоимость обязаны учитывать и граждане, и предприятия, и правительства. Принимая любую правительственную программу, нужно учитывать, за счёт чего она будет выполнена [4].

Контрольные вопросы

1. Какие факторы необходимо учитывать при определении альтернативной стоимости? Свой ответ аргументировать.
2. Предположим, что вы только что получили свой первый заработок – 135 долларов. Рассказать, каким образом ограниченность, альтернативная стоимость и проблема выбора повлияют на то, как вы потратите деньги.
3. Учитывают ли люди в повседневной жизни принцип альтернативных издержек? Приведите собственные примеры.
4. Каковы альтернативные издержки забастовки шахтёров: для общества в целом? для забастовщиков, если профессиональный союз: а) поддерживает их материально на уровне 100-процентного заработка; б) 50-процентного заработка; в) не поддерживает вовсе?

Задача № 1

Недавно город N решил использовать пустыри в центре. Они находятся между деловой частью города и большим кварталом, где ведётся жилищное строительство. Городской совет, который принимает окончательное решение, должен рассматривать 2 предложения. Первое – построить детские игровые площадки, второе – сделать стоянку для машин. Прежде чем принять решение, совет устроил публичные слушания по этому вопросу. Среди тех, кто собирался выступить, оказались:

- владелец магазина в центре города;
- родитель ребёнка, живущий рядом с пустырьём;
- родитель, живущий в шести милях от пустыря;
- человек, который ездит на работу в центр города.

Выбрать двоих из этого списка и рассказать, о чём они, по-вашему, будут говорить. Как в этом случае раскрываются понятия «проблема выбора» и «альтернативная стоимость»?

Задача № 2

Надя Иванова после окончания средней школы могла бы работать закройщицей на фабрике «Красный богатырь», получая заработную плату 300.000 рублей в месяц, секретарём-машинисткой с окладом 400.000 рублей в месяц или продавцом, имея доход 500.000 рублей в месяц. Однако Надя решила стать студенткой и поступила в Высшую

школу экономики, справедливо оценив перспективы будущей профессии. Какова альтернативная стоимость её выбора?

Задача № 3

Петя Сидоров решил заниматься теннисом. Посещение корта – дело дорогостоящее. При наличии ограниченных денежных средств Пете, очевидно, придётся отказаться от затрат на удовлетворение других потребностей. В качестве альтернативной стоимости в этом случае могут выступать затраты на: посещение театров; изучение японского языка; еду и одежду; занятия верховой ездой. Определить, что будет входить в альтернативную стоимость.

Главные вопросы экономики

Человечеству приходится делать выбор в мире экономики на каждом шагу. Люди вынуждены постоянно искать ответы на несколько главных вопросов экономики:

1. Что и в каком количестве производить? То есть какие товары и услуги должны быть предложены потребителям? Отвечая на этот вопрос, люди, в конечном счёте, распределяют ограниченные ресурсы между производителями различных благ. Скажем, если мы решили из имеющегося у нас металла изготавливать холодильники, то металл поступит на предприятия, которые производят холодильники, а не кухонные плиты, и плиты произведены не будут.
2. Как производить? То есть какой из способов изготовления благ с помощью имеющихся ограниченных ресурсов следует применять? Решая этот вопрос, люди выбирают предпочтительные для них способы (технологии) изготовления набора благ. Например, любимый в России продукт питания – картофель – можно выращивать на подсобных участках, используя преимущественно ручной труд и природные удобрения. Но то же количество картофеля можно получить в крупных аграрных предприятиях с применением мощной сельскохозяйственной техники и минеральных удобрений, производимых химической промышленностью. Каждый из возможных вариантов технологических решений предполагает свою комбинацию и масштабы использования ограниченных ресурсов (один более трудоёмок, другой более энергоёмок, третий требует большого капитала и т.д.). Ограниченность экономических ресурсов, а также многовариантность их использования определяют, с одной стороны, диапазон, в котором человек, фирма или страна в целом могут принимать решения, и экономические последствия реализации выбранного решения – с другой.
3. Каким образом распределять произведённые товары и услуги? То есть кто может претендовать на их получение в свою собственность? Отвечая на этот вопрос, люди, по сути дела, решают, кому сколько благ должно доставаться в конечном итоге.

За свою историю человечество пробовало отвечать на этот экономический вопрос, опираясь на следующие принципы:

- «право сильного» – лучшее и в большом объёме получает тот, кто может отображать блага у слабейших силой кулака или оружия;
- «принцип уравнительности» – каждый получает примерно поровну, чтобы «никому не было обидно»;
- «принцип очереди» – благо достаётся тому, кто раньше занял место в очереди желающих это благо получить.

Жизнь доказала пагубность использования этих принципов, поскольку они подрывают интерес людей к более производительному труду. Ведь даже если трудиться лучше других и получать за это больше них, то приобретение желанного блага совсем не гарантировано. Поэтому в подавляющем большинстве стран мира (и во всех богатейших странах) сегодня преобладает сложный механизм рыночного распределения [12].

Экономические системы

За всю историю своего существования человек испробовал 4 варианта ответа на главные вопросы экономики, что дало возможность испытать на эффективность 4 типа экономических систем: традиционная, командно-административная, рыночная, смешанная [4].

Контрольные вопросы

Являлось ли первобытное общество экономической системой? Если да, то как эта система отвечала на вопросы что, как и для кого производить?

Традиционная система

На протяжении большей части истории человечества вопросы что, как и для кого производить решались в соответствии с традициями и обычаями («так, как раньше»). В настоящее время в чистом виде такая экономическая система сохранилась у некоторых племён Центральной Африки, Южной и Юго-восточной Азии, долины Амазонки.

В традиционной экономике обычаи закрепляют не только набор производимых благ, но и распределение занятий. В Индии, например, люди делились на касты священников, воинов, ремесленников и слуг. Никто не мог выбрать себе профессию по своему желанию, человек обязательно наследовал ремесло отца. Таким образом, распределение самых важных в ту пору ресурсов – трудовых – диктовалось нерушимыми многовековыми традициями.

То же самое можно сказать и о выборе производимых благ и технологий. Одни и те же изделия производились из поколения в поколение, а способы производства при этом оставались такими, какими они были сотни лет назад. С одной стороны, это позволяло потомственным ремесленникам достичь высочайшего уровня мастерства, с другой – не изобреталось и не производилось ничего нового. Технический прогресс и рост эффективности производства были невозможны, потому что каждый ремесленник копировал приёмы работы своих учителей. Какие-либо усовершенствования вносить категорически запрещалось, каждая мелочь в производственном процессе была закреплена в специальных правилах, а значит, и производительность труда веками оставалась на неизменном уровне.

Вопросы распределения и обмена продуктов (для кого производить?) в традиционной экономике также решались согласно обычаям. Было определено, какую часть урожая надо отдавать феодалу, королю, церкви. В остальном сельское хозяйство, в котором трудилось в традиционной экономике подавляющее большинство людей, как правило, оставалось натуральным, а значит, проблемы с распределением продукта не возникало – его потребляли сами производители. Что касается ремесленников, то они чаще всего производили свои изделия на заказ и заранее знали своего покупателя. Небольшая часть продуктов поступала на рынок, но и там действовали освящённые веками правила торговли, и цены изменялись нечасто.

В целом традиционная экономика обладает некоторыми привлекательными чертами – она обеспечивает стабильность общества и его полную предсказуемость, добротность и иногда даже высокое качество производимых благ, разнообразие которых, правда, очень ограничено.

С другой стороны, традиционная экономика беззащитна перед любыми внешними изменениями, например переменной климата, нападением извне. Прежние традиции не соответствуют новым условиям, а на формирование новых нужны столетия. Яркий пример: традиционное пастбищное скотоводство жителей Северной Африки привело к исчезновению растительности и образованию пустыни Сахара. Видимо, при более гибкой экономической системе этот процесс можно было бы если не полностью предотвратить, то, по крайней мере, существенно замедлить.

И, конечно, огромный недостаток традиционной экономики – её неспособность к самосовершенствованию, прогрессу. Население при такой экономике должно удовлетворять лишь минимум постоянных основных потребностей и не стремиться к большему [3].

Контрольные вопросы

1. Почему появление купца или посредника было значительным событием в развитии цивилизации?
2. Какие элементы традиционной экономической системы существовали в России ещё в начале 20 века?
3. Привести примеры из истории России или других стран, когда разрушение традиционной экономической системы сопровождалось возмущением и даже бунтами тех, кто был заинтересован в её сохранении.

Командно-административная (централизованная) система

В командной экономике решения о том, что, как и для кого производить, принимаются из единого центра, которым обычно является глава государства. Командная экономика в сравнительно чистом виде существовала, например, в государстве древних инков. Через много веков похожая экономическая система сложилась в Советском Союзе и других странах, которые под влиянием СССР пошли по «социалистическому пути». В настоящее время командную экономику можно найти лишь на Кубе и в Северной Корее.

В централизованной экономике все материальные ресурсы и продукты производства обычно принадлежат государству. Что же касается работников, то они подчинены государственному чиновнику, тот – более важному чиновнику, и так далее по административной лестнице вплоть до верховного правителя, как бы он не назывался: фараоном, императором или генеральным секретарём правящей партии.

Согласование экономической деятельности в централизованной экономике происходит с помощью планов, поэтому такую экономику называют также плановой. Процесс планирования происходит примерно так. На самом верху государственной пирамиды определяется, сколько данного продукта, предположим, автомобилей, следует произвести в масштабах всей страны за год. Затем специальный плановый орган (в СССР это был Государственный план) рассчитывает, сколько потребуется стали, пластических масс, резины и прочих ресурсов для выпуска всех запланированных автомобилей. Следующий этап – расчёт потребностей в электрической энергии, угле, нефти и другом сырье для производства этих ресурсов. Такая процедура повторяется с каждым из видов продукции. Потом подсчитывается, сколько должно быть произведено, скажем, стали для выпуска всех продуктов, и эта цифра доводится до Министерства чёрной металлургии. То же самое происходит и со всеми остальными ресурсами. Далее процесс планирования спускается из Государственного плана в отраслевые министерства. Предположим, Министерство чёрной металлургии получает задание выпустить за год определённое количество чугуна, стали, проката разных видов. Министерство, в свою очередь, расписывает производственные задания по всем подчиняющимся ему заводам, указывая, сколько какой продукции каждый завод должен поставить в каждый квартал будущего года. Директор завода распределяет свой план по цехам, цех – по участкам и так далее вплоть до самого работника-сталевара.

Преимущество плановой экономики – возможность быстро сосредоточить все ресурсы общества на «направлении главного удара». Это очень важно во время войн, крупных стихийных бедствий, а также позволяет продвинуться вперёд в выбранной области. Поэтому, например, Советскому Союзу удалось в своё время быстро реализовать программу освоения космоса. Однако при этом всегда приходят в запустение другие отрасли экономики (в СССР – лёгкая промышленность и сельское хозяйство), откуда забираются средства на развитие главных отраслей.

Для работы сложного механизма централизованной экономики требуется огромное количество управляющих, планирующих, рассчитывающих и проверяющих чиновников. Для того чтобы побуждать подчинённых выполнять планы-приказы, начальник должен иметь над ними реальную власть, обеспеченную силой всего государства. Всё это очень дорого стоит. Но главная трудность централизованного планирования производства заключается в определении того, сколько же единиц каждого продукта нужно обществу. В современной экономике количество выпускаемых видов изделий измеряется сотнями тысяч. Рассчитать необходимый объём производства не сможет даже самый мощный суперкомпьютер – ведь для этого нужно знать вкусы и потребности многих миллионов людей. Поэтому в реальной жизни расчёт плана при такой экономической системе происходит так: все существующие в стране промышленные и сельскохозяйственные предприятия сообщают наверх, сколько они могли бы произвести в будущем году (для этого к прошлогоднему объёму производства добавляется ещё немного, предположим 2 %). Эти цифры суммируются и с небольшими поправками составляют план, который затем возвращается на те же предприятия. Понятно, что точность и обоснованность такого плана оставляют желать много лучшего.

Технология производства также определяется государством, потому что ему в централизованной системе принадлежат все здания, сооружения, станки, ресурсы и прочее. Поскольку управляющий экономикой чиновник лично не заинтересован в результатах её

работы, он вряд ли будет прилагать большие усилия к тому, чтобы способ производства был самым эффективным.

Все произведённые в централизованной экономической системе продукты поступают в собственность государства и перераспределяются им в соответствии с планом.

Приблизительный характер планов может создать при распределении немалые сложности как для предприятий, так и для рядовых потребителей. В централизованной экономике даже в самый благополучный период всегда бывает дефицит одних товаров и избыток других. Стремясь поправить дело, государство меняет планы, но поскольку неясно, на какую точно величину нужно делать поправки, то там, где был дефицит, возникает избыток, и наоборот.

Другой важный недостаток централизованной экономики – это отсутствие достаточных стимулов к производству. Дело в том, что доход производителя в этой экономической системе прямо не зависит от того, сколько и какой продукции он произвёл. Размер получаемых доходов в первую очередь определяется местом, которое занимает человек в пирамиде управления: меньше всего достаётся простому работнику, больше всего – главному начальнику. В этих условиях побудить людей работать с большей производительностью можно только неэкономическими способами: или угрожая наказанием, или внушая энтузиазм, например основанный на вере в светлое будущее. В Советском Союзе использовались оба эти способа.

Сильные стороны централизованной экономики сказываются при её малых размерах, когда у центра есть возможность непосредственно контролировать всё, что происходит в хозяйстве. Собственно говоря, любая фирма представляет собой небольшую централизованную экономическую систему. Если же хозяйство становится слишком большим, получение точной информации и контроль усложняются, возникает необходимость в большом бюрократическом аппарате управления, и недостатки централизованного планирования начинают перевешивать достоинства [3].

Контрольные вопросы

1. В плановой экономике существовало огромное количество неликвидов (не нужных товаров). В чём причина этого явления?
2. Почему в плановой экономике не работает закон спроса и предложения?
3. Почему государство было вынуждено давать деньги планово-убыточным предприятиям?
4. Во времена командной системы в СССР была широко распространена практика «приписок», когда отчётные результаты работы предприятий искусственно завышались. Что могло быть экономической причиной такой массовой нечестности руководителей предприятий и колхозов?

Рыночная система

В рыночной экономической системе действуют люди, свободные от власти традиций и не подчинённые единому центру. Каждый из них сам решает, что изготавливать, как и в каком количестве, исходя при этом из одной-единственной цели – личного интереса, увеличения собственного богатства и благосостояния.

В условиях разделения труда и личной свободы производители связаны друг с другом через обмен продуктами – товарами. Только обменивая свой товар, производитель может получить всё необходимое для удовлетворения своих потребностей. Взаимозависимость людей в рыночной экономике очень велика. Но в отличие от ремесленника, работающего по заказу, производитель в рыночной экономике часто производит свой товар для неизвестного ему заранее покупателя. В отличие же от централизованной, рыночная экономика не гарантирует каждому, что он всегда сможет обменять свой продукт на другие. Обратной стороной свободы выбора являются риск и полная личная ответственность.

Итак, обмен товарами играет ключевую роль в рыночной экономике. Но произвести обмен товара на товар не так уж просто. Для этого необходимо согласие обоих товаровладельцев. Вполне вероятно, что, скажем, сапожник готов обменять сапоги на пироги, но пирожник хотел бы получить за свой товар что-нибудь другое. Для того чтобы удовлетворить всех, пришлось бы затевать длинную цепочку обменов.

Выход может быть только такой – условиться, что какой-нибудь 1 товар будут принимать все продавцы без исключения. Такой товар называется *деньгами*. Без денег рыночная экономика успешно работать не сможет.

Продажа товара – это обмен товара на деньги.

Покупка товара – это обмен денег на товар.

Рыночная система – это экономическая система, объединяющая свободных людей, связанных между собой отношениями купли-продажи.

Слово «рынок» на всех языках первоначально означало то место, где торгуют. Такие рынки стали возникать с незапамятных времён, потому что даже в те времена, когда господствовало натуральное хозяйство, некоторые товары: соль, железо, пряности, драгоценности – привозили из других мест и продавали на рынках купцы. Однако в те времена жизнь большинства жителей не была постоянно связана с рынком.

В конце 18 – начале 19 века в западноевропейских странах произошла промышленная революция, в результате которой большинство товаров стало производиться уже не вручную, а с помощью машин. Количество товаров резко увеличилось, и они начали продаваться на рынках. Более того, купля и продажа охватили не только продукты, но и факторы производства. Предметом торговли сделались машины и оборудование, а также земельные участки, которые раньше принадлежали феодалам и могли только передаваться по наследству. Продаваться и покупаться стал и труд работников, которые могли свободно им распоряжаться, в отличие от крепостных, цеховых ремесленников и их подмастерьев. Так возникли рынки капитала, земли и труда. Общественный строй, при котором в экономике господствует рыночная система, получил название «капитализм».

В рыночной экономике факторы производства и его результат – продукт – принадлежат не общине, как в традиционной экономике, и не государству, как в централизованной, а частным лицам. Поэтому проблема стимулов к производству в рыночной экономике не стоит. Каждый производитель выбирает самый выгодный для себя продукт и производит его столько, чтобы получить в итоге как можно больше денег. Технология производства также выбирается по возможности самая эффективная, при которой отношение результата к затратам является наибольшим. Поэтому рыночная экономика благоприятствует техническому прогрессу, в результате которого создаются новые, более производительные технологии.

Пожалуй, самый сложный вопрос – о распределении продуктов. Как рыночная экономическая система умудряется навести порядок в этой компании эгоистов, делающих что кому заблагорассудится? Ведь здесь обеспеченность населения необходимыми благами, а также справедливость распределения и обмена не гарантируются ни обычаями, ни планом, подкреплённым властью государства.

На этот вопрос ответил знаменитый английский экономист и философ Адам Смит в

своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов», которую для краткости называют просто «Богатством народа». В этой книге Смит открыл ещё 1 способ согласования личных интересов, основанный уже не на симпатии, а на рыночной экономике при условии свободной конкуренции (соревнования) участников рынка. Главный вывод книги Смита: рыночная экономика, основанная на свободной конкуренции, может существовать сама по себе. Вмешательство государства ей скорее вредит, чем помогает. Смит утверждал, что в рыночной системе каждый человек, преследуя личную выгоду, выбирает себе то занятие, которое лучше всего оплачивается, производит товар, имеющий наибольшую цену. Благодаря этому каждый человек в отдельности (значит, и всё общество в целом) достигает наилучшего для себя результата, а ресурсы общества распределяются наиболее эффективно. Кроме того, поскольку наиболее выгодные продукты начинают производить сразу много человек, между ними возникает конкуренция и цена товара в конце концов снижается, что тоже выгодно обществу. Как выразился Смит, «невидимая рука» подталкивает эгоистов к общественному благу. Но для этого нужно, чтобы каждый человек мог свободно заняться делом, которое он считает самым выгодным. Никто не должен (как в традиционной или централизованной экономике) ограничивать его выбор, указывать ему, чем следует и чем не следует заниматься. Прямое вмешательство государства скорее вредит, чем помогает рыночной экономике – этот вывод Смита произвёл наибольшее впечатление на его современников. Дело в том, что в то время в экономической мысли господствовали так называемые «меркантилисты» – сторонники активного государственного регулирования всех сторон экономической жизни и особенно внешней торговли.

Исторический опыт показал преимущество рыночной экономики над двумя другими экономическими системами. Она простейшим образом решает проблему стимулов экономической деятельности, обладает способностью сравнительно быстро приспосабливаться к неожиданным изменениям, благоприятствует техническому прогрессу. Конечно, рыночная экономика – не идеал. Ей могут быть свойственны сильное неравенство доходов, поскольку государство не вмешивается в их распределение (в традиционной и централизованной экономике разрыв в доходах между «начальством» и рядовыми работниками очень велик, но сами работники находятся примерно в равном положении), периодические экономические спады, безработица и другие проблемы. Но мы можем назвать рыночную экономику наименее плохой из существующих экономических систем [3].

Контрольные вопросы

1. Как вы думаете, возможно ли планирование в рыночной системе?
2. Адам Смит писал о том, что в экономике мы обращаемся не к гуманности, а к эгоизму наших партнёров и говорим не о наших нуждах, а об их выгодах: «Человек постоянно нуждается в помощи своих ближних, и тщетно будет он ожидать её лишь от их расположения. Он скорее достигнет своей цели, если обратится к их эгоизму и сумеет показать им, что в их собственных интересах сделать для него то, что он требует от них» [14]. Согласны ли вы с этим утверждением? Привести примеры из жизни, подтверждающие или опровергающие его.
3. Какие черты рыночной экономики существовали в Советском Союзе?
4. Объяснить, как цена облегчает решение вопросов ЧТО? КАК? и КТО? в рыночной экономике.
5. Почему без права частной собственности производители товаров не могут свободно решать главные вопросы экономики?
6. Почему рыночную экономику называют «миром компромиссов»?

Смешанная система

Как правило, реальная экономика какой-либо страны не является чисто рыночной, чисто централизованной или чисто традиционной. Элементы различных экономических систем особым образом сочетаются в каждой стране. В развивающихся государствах Азии, Африки и Латинской Америки можно найти элементы всех трёх типов экономических систем. В развитых странах мы сталкиваемся с сочетанием рыночной и централизованной экономики при господстве первой из них. Такое сочетание – **смешанная экономика**. Она призвана использовать сильные стороны и преодолеть недостатки рыночной и централизованной экономик. Например, даже в одной из самых рыночных экономик мира – американской – государство активно вмешивается в процесс распределения продукта и централизованно выдаёт талоны на покупку еды. В то же время в такой централизованной экономике, как советская, даже в годы сталинизма допускались элементы рыночной экономики, например продовольственные и вещевые рынки, на которых граждане могли купить то, что не получали от государства. Однако разница между экономикой, где преобладает централизованное планирование, и экономикой, где преобладает рынок, огромна. Её почувствовало на себе население нашей страны, где происходит долгий и болезненный переход от плановой к рыночной экономике [3].

Государство распоряжается 10-50 % национального дохода, остальное сосредоточено в руках частных владельцев. Доля национального дохода, которой распоряжается государство, может колебаться под влиянием внешних обстоятельств, например войны. Так, в США в 1929-1940 годах доля государства в национальном доходе колебалась в пределах 10-30 %, затем стремительно выросла во время второй мировой войны (до 45 %). Однако с 50-х годов 20 века эта доля колебалась на уровне 15-30 % национального дохода. Заметим: в США в отличие от других промышленно развитых стран размер государственного сектора невелик. В Швеции, Норвегии, Франции, Великобритании и ФРГ он значительно больше и достигает 40-50 % [6].

Контрольные вопросы

1. Какие проблемы возникают при сочетании традиционной и рыночной экономики у народов Крайнего Севера нашей страны?
2. Чем деятельность государственных предприятий в смешанной экономической системе отличается от деятельности таких же предприятий в командной системе?

Повторение

Контрольные вопросы

1. Почему переход от одной экономической системы к другой связан с определёнными трудностями?
2. Почему в период перехода к рыночной экономике в России наблюдается бурный рост посредников и коммерческих структур?
3. Может ли существовать рыночная или централизованная (командная) система в чистом виде?
4. Доказать, в чём преимущества рыночной экономики перед другими экономическими системами.
5. Чем отличается решение главных вопросов экономики при традиционной, рыночной и командно-административной экономике?
6. Согласны ли вы с тезисом «Экономический эгоизм очень важен для работы рыночной системы»? Дать аргументированный ответ.
7. К какой экономической системе можно отнести Россию во времена Ивана Грозного?
8. Билеты на рейс французской авиакомпании «Air France», пользующейся огромной поддержкой со стороны государства, существенно дороже, чем на аналогичные рейсы частных британских авиакомпаний. С чем это может быть связано?
9. Обоснуйте свои ответы на каждый из ниже приведённых пунктов.
 - а) проблема «что производить» возникает только с централизованным планированием;
 - б) проблема «как производить» не стоит перед обществом с большим количеством трудоспособного населения;
 - в) проблема «для кого производить» не является актуальной для общества.
10. Существуют ли общие экономические проблемы для обществ с централизованным планированием, традиционного, с рыночной экономикой?
11. Установить соответствие между позициями двух столбцов

А) традиционная экономика	1. многообразие форм собственности
Б) рыночная экономика	2. натуральное хозяйство
	3. свободное ценообразование
	4. конкуренция товаропроизводителей

Потребитель

Люди могут занимать разное положение в экономике – быть рабочими, предпринимателями, фермерами или лицами свободных профессий, но все они – потребители [6].

Заработная плата – это цена, выплаченная за труд.

Рента – это цена, выплаченная за пользование землёй.

Процент – это плата за использование чужого капитала.

Прибыль – это вознаграждение усилий предпринимателя [4].

По мере того как человек потребляет какое-либо благо или услугу, соответствующая его потребность насыщается. Представим себе, что молодой африканец – житель сельской местности, где все ходят босиком, – решил поехать в Россию и поступить в университет. Естественно, для босого человека в таких обстоятельствах приобретение первой пары туфель имеет огромное значение: оно удовлетворяет острую, неотложную потребность. Предположим, что этот африканец успешно поступил в университет и стал получать стипендию от своего правительства. Кроме того, в свободное от учёбы время он начал подрабатывать в коммерческой палатке, и у него появились деньги, которые он хотел бы потратить на покупку ещё одной пары туфель. Ясно, что важность и полезность этой второй пары намного меньше, чем первой. Наконец, если наш герой войдёт во вкус и купит ещё несколько пар ботинок, то полезность для него каждой следующей, дополнительной пары (экономисты называют её предельной полезностью) будет всё меньше и меньше. Это явление получило название *закона убывающей предельной полезности*. В 1 прекрасный день полезность дополнительной пары обуви не превысит полезности отдаваемых за неё денег (то есть полезности других благ, которые можно купить за те же деньги). Тогда наш потребитель прекратит дальнейшие покупки ботинок.

Однако на самом деле всё обстоит несколько сложнее. Обувь нужна нашему гостю для удовлетворения различных потребностей.

Для простоты остановимся на трёх: ходить каждый день в университет (нужны прочные ботинки); надевать вечером на танцы (нужны красивые выходные туфли); заниматься спортом (кроссовки).

При этом он учёбу считает самым важным занятием в своей жизни, а на танцы ходит с большим удовольствием, чем на спортивную площадку. Тогда полезность первой пары прочных ботинок будет для него выше, чем полезность первой пары выходных туфель, а те, в свою очередь, будут полезней первых кроссовок.

Предположим, что наш потребитель оценивает полезность для себя каждой следующей пары обуви (предельную полезность) в некоторых единицах.

Таблица 1

Предельная полезность обуви

Пары обуви	Виды использования		
	повседневная носка (прочные ботинки)	танцы (выходные туфли)	спорт (кроссовки)
1	10	9	7
2	8	6	4
3	6	4	2
4	4	2	0
5	2	0	—

Если у студента-африканца есть средства только на одну пару обуви, то он приобретёт пару прочных ботинок для ежедневной носки. Если же у него появились деньги на какую-либо вторую пару (предположим, что все виды обуви стоят одинаково), он выберет пару выходных туфель полезностью 9, потому что полезность покупки второй пары прочных ботинок (8) и первой пары кроссовок (7) меньше.

При покупке третьей пары обуви наш герой, очевидно, предпочтёт вторые ботинки для повседневной носки – наверное, для того, чтобы первая пара не вышла из строя слишком

быстро.

Именно предельная полезность вещи определяет её ценность, то есть значение для нас. Предположим, что ещё в Африке друг нашего студента подарил ему 3 пары прочных ботинок, которые он привёз из России и которые ему больше не нужны. В таком случае предельная полезность ботинок у нашего африканца будет равна всего 4 единицам, и поэтому его первыми покупками будут более ценные для него выходные туфли и кроссовки.

Важно помнить, что предельная полезность блага – полезность его дополнительной единицы – зависит от того, сколько единиц этого блага у нас уже есть. Поэтому предельная полезность (а значит, и ценность) приобретаемого нами алмаза оказывается намного выше предельной полезности (ценности) литра питьевой воды в графине, хотя без воды человек не может жить, а без алмазов вполне в состоянии обойтись. Конечно, если мы окажемся в безводной пустыне, соотношение предельных полезностей воды и алмаза будет обратным.

У человека могут быть и потребности, не поддающиеся насыщению, например потребность в творчестве (написав несколько хороших романов, писатель, как правило, не успокаивается на достигнутом и не откладывает перо в сторону). Для этих потребностей закон убывающей предельной полезности не действует. Но обычно такого рода потребности не относятся к числу неотложных, и рассмотрение их не входит в предмет экономической науки.

Хотя экономика существует в первую очередь ради удовлетворения потребностей, индивидуальный потребитель играет совершенно разную роль в различных экономических системах.

В традиционной экономике что, в каком количестве и как потребляется определяют обычаи: различия между отдельными потребителями несущественны.

В командной экономике самыми важными потребителями выступают фараон, или царь, или король и т.д. и его двор. Они имеют возможность удовлетворять свои прихоти, в то время как большинство их подданных довольствуются лишь самым необходимым. В экономике Советского Союза, казалось бы, было иначе: производство ради производства (тяжёлая промышленность) всегда считалось более важным, чем производство потребительских товаров, в первую очередь потому, что оно создавало огромную военную мощь, с которой были вынуждены считаться все страны мира. Однако можно сказать, что это удовлетворяло потребность советского руководства в престиже и власти. Потребителю же предлагается очень ограниченный ассортимент продукции в количестве, не удовлетворяющем его потребности.

Совершенно иное положение занимает обычный индивидуальный потребитель в рыночной экономике. Всё, что в ней производится, должно быть кому-то продано. Деньги потребителей – единственный источник дохода производителей, поэтому именно выбор потребителя в конечном счёте определяет, что будет произведено и в каком количестве. Экономисты называют такую ситуацию *суверенитетом потребителя*. Однако здесь есть некоторое преувеличение. Во-первых, потребитель может быть «сувереном», только если у него есть свобода выбора, то есть между производителями существует конкуренция. Единственный производитель или продавец (монополист) сам господствует над потребителем. Во-вторых, потребитель должен владеть всей необходимой информацией. Если «суверен» не знает, что происходит в его государстве, его легко обманут более осведомлённые подданные. Так и в экономике. Если потребитель хочет купить туалетное мыло или крем для бритья, он не станет нюхать и пробовать все сорта подряд. Скорее всего, он сделает свой выбор под влиянием красивой упаковки или запоминающейся рекламы в газете или по телевидению, то есть под влиянием факторов, не имеющих никакого отношения к качеству данного товара. Если потребитель покупает автомобиль или телевизор, он, вероятно, наведёт справки у родных и знакомых и посетит несколько специализированных магазинов. Но, не будучи сам автомобильным механиком или радиотехником, он опять-таки не сможет принять решение на основе полной информации. Это даёт продавцам возможность до некоторой степени управлять потребностями своих покупателей, что достигается с помощью рекламы, особенно для разных видов товара примерно одинакового качества. Хорошо проведённая рекламная кампания может создать моду на какой-то товар (не только на одежду или обувь, но и на компакт-диски, книги,

выставки, места отдыха и т.д.). Тогда потребитель купит товар не потому, что он ему действительно нужен, а потому, что он есть у всех друзей или соседей. Конечно, необходимо и высокое качество продукта, и хорошо организованное техническое обслуживание, – если реклама расхваливает товар откровенно плохого качества, это вряд ли поможет его распродать, а покупатели имеют право подать на продавца в суд за сообщение ложных сведений о качестве товара. Другие потребители, напротив, покупают товар для того, чтобы «выделиться из массы», подчеркнуть своё особое положение. Например, во всех странах мира большой популярностью пользуются автомобили марки «Мерседес». Их делают в ограниченном количестве и продают по очень высокой цене. Поэтому каждый, кто купил «Мерседес», имеет (со своей точки зрения) основания для того, чтобы смотреть на остальных сверху вниз. Правда, качество этих автомобилей действительно высокое, но соображения престижа играют едва ли не более важную роль. Это так называемое «демонстративное поведение» впервые описал американский учёный Торстейн Веблен. В пользу своей теории «демонстративного», то есть показного, потребления Веблен приводил тот факт, что низкая цена товаров нередко отпугивает покупателей, так как они считают цену показателем престижа. Чтобы выровнять соотношение сил (то есть степень информированности) между продавцами и покупателями, во многих странах существует государственный контроль качества некоторых продуктов. Кроме того, действуют так называемые общества потребителей – независимые организации, которые исследуют реальные потребительские свойства различных видов товаров и публикуют результаты исследований в специальных газетах и журналах, а также помогают потребителям судиться с недобросовестными продавцами. В России тоже существуют общества потребителей, а каждая уважающая себя газета и телевизионный канал имеют специальную рубрику, посвящённую экспертизе потребительских товаров и ответам на вопросы потребителей [6].

Контрольные вопросы

1. Допустим, вы покупаете пирожные по 3 рубля за штуку. За первое вы отдали бы и 15 рублей, а за каждое следующее – на 2 рубля меньше, чем за предыдущее. Купите ли вы седьмое пирожное? А восьмое?
2. Как вы объясните тот факт, что с ростом доходов потребителей доля товаров ежедневного пользования в их покупках снижается, а товаров длительного пользования – растёт?
3. Какие формы ограничения свободы потребительского поведения вам известны? Привести примеры.
4. Почему некоторые фирмы в рекламе отмечают, что их товар стоит дорого? Не совершают ли они ошибку?
5. Студент-африканец, приехавший на учёбу в Россию (с его историей вы уже знакомы), имеет 6 пар обуви. Сколько среди этой обуви ботинок, туфель и кроссовок?

Спрос

Спрос – это желание и возможность потребителя купить продукт или услугу в определённом месте и в определённое время.

Необходимо различать потребность и платёжеспособный спрос. Платёжеспособный спрос обеспечен денежными средствами для приобретения товаров или услуг. Рынок не реагирует на потребность, не обеспеченную платёжеспособностью покупателя.

Закон спроса описывает обратную связь между ценами и количеством товаров и услуг, которые будут куплены при каждой цене, то есть при прочих равных условиях по низкой цене удастся продать больше, чем по высокой.

Причины:

1. по низкой цене покупку сделает большое число людей;
2. при низкой цене данный товар будет предпочтительнее другого товара;
3. при высоких ценах данный товар будет заменён другим товаром.

В современной экономической науке взаимосвязь цены (P) и количества покупаемого товара (Q) выражается *кривой спроса*. Для её построения составим таблицу, в которой проследим зависимость количества товаров, которые желают приобрести покупатели, от цены этих товаров.

Таблица 2

Период	Цена единицы товара	Количество товаров, на которое предъявляется спрос
A	5	9
B	4	10
C	3	12
D	2	15
E	1	20

Данные таблицы позволяют нам построить график – кривую спроса.

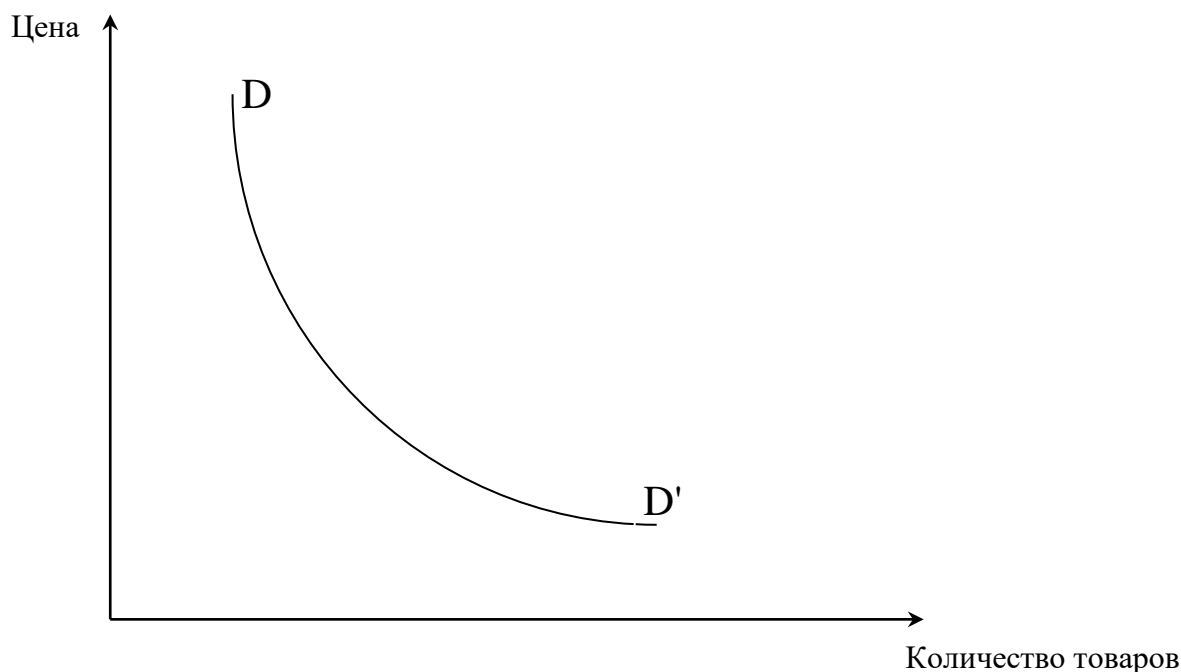


Рисунок 3. Кривая спроса.

Кривая спроса показывает, что цена и количество товаров находятся в обратной зависимости. Поэтому кривая спроса – убывающая. Из этого следует:

1. если цена на какой-либо товар повышается, то спрос на него меньше;
2. если на рынок поступает большое количество товаров, то цена на них снижается;
3. если цена на товар снижается, то на него увеличивается спрос и появляются новые

покупатели.

Эластичность спроса описывает, в какой степени изменение цены влияет на величину спроса. Если эффект от изменения цены относительно мал, то спрос на этот товар неэластичен. Если небольшие изменения в цене могут вызвать относительно значительные изменения в спросе на товар, то спрос эластичен.

Ценовая эластичность спроса определяется по формуле

$$K_{\text{элас}} = \frac{\text{Изменение величины спроса в процентах}}{\text{Изменение цены в процентах}}$$

Если $K_{\text{элас}} > 1$ – спрос эластичен; $K_{\text{элас}} < 1$ – спрос неэластичен; $K_{\text{элас}} = 1$ – единичная эластичность.

Объём продаж определяется по формуле

$$V_{\text{продаж}} = \text{цена единицы товара} \times \text{количество проданных товаров.}$$

Спрос эластичен, если цена товара:

1. растёт, объём снижается;
2. падает, объём растёт.

Спрос неэластичен, если цена товара и объём:

1. изменяются одинаково;
2. падает.

Причины неэластичности спроса на некоторые товары и услуги:

1. товары первой необходимости;
2. трудно найти заменители;
3. относительно недороги;
4. безвыходное положение у потребителя.

Факторы изменения спроса при неизменных ценах:

1. заменители. Когда 2 товара предназначены для удовлетворения одной и той же потребности, они называются *взаимозаменяемыми (субинститутами)*;
2. изменение в окружающей среде;
3. изменение в полезности вещи;
4. дополняющие товары (товары-комплементы);
5. изменения доходов;
6. изменение цены на товар-заменитель;
7. изменение в стиле, вкусах, привычках и т.д.;
8. изменение в цене или доступности дополняющих товаров [6].

Контрольные вопросы

1. Предположим, что вы продаёте телевизоры. В соответствии с принципом убывания предельной полезности люди, у которых уже есть телевизор, в меньшей степени стремятся приобрести или взять напрокат второй, а потом третий. Как бы вы преодолели это затруднение?
2. В чём отличие величины спроса и от величины потребности?
3. Какую роль играет цена в формировании величины спроса?
4. Что гласит так называемый первый закон экономики?
5. Почему фирмы во всём мире постоянно ищут рынки товаров, которые являются новинками и вызывают большой интерес покупателей?
6. В результате рекламной компании население стало предпочитать кока-колу квасу. Что произойдёт с кривой спроса на квас? Что при том же условии случится со спросом на кока-колу?
7. Как изменится спрос на красную икру при увеличении доходов населения? Отобразить графически.
8. Что случится с кривой спроса на перловую крупу с ростом доходов потребителей?

9. Что произойдёт со спросом на соль при изменении доходов населения? Что может переместить кривую спроса на соль?
10. Привести примеры взаимозаменяемых и взаимодополняющих благ.
11. Что случится с кривой спроса на баранину при значительном удорожании говядины и свинины?
12. Что случится со спросом на автомобили при резком повышении цены на бензин?
13. Каким будет спрос (эластичным, неэластичным) на следующие товары: браслеты с бриллиантами, соль, сигареты вообще и сигареты «Ява»?
14. Если эластичность спроса по цене на видеокамеры равна – 3, то каково будет процентное изменение объёма спроса на них, которое последует после увеличения цены на 10 %?
15. «Холодная погода сократила величину спроса на комнаты в гостиницах на Черноморском побережье, уменьшив тем самым цену аренды комнаты. Падение цены аренды, в свою очередь, вызвало увеличение спроса так, что, в конце концов, цена возвратилось к своему первоначальному уровню». Что неверно в утверждении?
16. Катя любит масло и считает, что маргарин на вкус напоминает мыло. Сергей не чувствует между ними разницы. Чей спрос на масло должен быть более эластичным по цене? Обосновать ответ.
17. Допустим, что вы – владелец магазина по продаже мороженого на морском курорте, где из-за роста цен сейчас открывается много таких магазинов. Как бы вы использовали товары-заменители, чтобы преуспеть в конкурентной борьбе? Как бы вы реализовали идею об эластичности спроса, решая, стоит ли повысить цены на ваши фирменные сорта мороженого – пломбир с орехами, банановый десерт и другие?
18. Почему, когда цена на бензин поднялась, спрос на большие автомобили упал? Объяснить, почему это следует рассматривать как изменение спроса, а не как движение по кривой спроса.
19. Многие потребители, которые озабочены состоянием окружающей среды, отказываются покупать прохладительные напитки в пластмассовых бутылках. Некоторые органы городского самоуправления принимают меры, чтобы выбрасывать пластмассовые бутылки стало дорогим и затруднительным делом. Что произойдёт с кривой спроса и ценой равновесия для пластмассовых бутылок? Что произойдёт со спросом на алюминиевые банки для прохладительных напитков, которые годятся для повторного использования?
Пусть некая компания использует 1 млрд. пластмассовых бутылок в год, чтобы производить ворс для ковров и теннисные шарики. Как будет изменяться кривая спроса на бутылки по мере того, как будут появляться всё новые способы вторичного использования пластмассы? Как это повлияет на отрасль экономики, производящую пластмассы?
20. Причиной увеличения спроса на роликовые коньки может быть:
 - ожидание наступления сезона дождей;
 - снижение цен на подшипники;
 - приближение летних каникул;
 - подорожание апельсинового сока.
21. Выбрать пару товаров-заменителей:
 - автомобильные покрышки и бензин;
 - перьевые ручки и чернила;
 - джинсы и футболки;
 - масло и маргарин.
22. На какие из перечисленных товаров, по вашему мнению, спрос будет эластичным, а на какие – неэластичным?
 - автомобиль «Волга»;
 - хлеб;
 - баранина;
 - смычки для скрипок;
 - электрические лампочки;
 - фломастеры.
23. В 17 веке в России был «соляной бунт», вызванный повышением цен на соль. Почему

бунт не мог быть повышением цен на меха? Является ли спрос на соль эластичным? Чем это объясняется?

24. Вкратце описать структуру потребительских товаров, которая была бы единой для следующих групп населения: школьники и учащиеся, молодёжь в целом; работники нефтяных и газодобывающих промыслов Западной Сибири; пенсионеры Российской Федерации. Начертить кривую спроса при единой цене, например, на роликовые коньки и молочные продукты для перечисленных групп населения. Объяснить обнаруженные вами общие тенденции и различия субъективных вкусов и предпочтений в этих группах потребителей. Как учитывает эти различия региональная торговля?
25. Экономической теорией и реальной коммерческой практикой доказана необходимость учитывать субъективные вкусы и предпочтения потребителей. Однако оказывается, что спрос прежде всего и напрямую зависит от уровня денежных доходов покупателей, то есть объективного, а не только субъективного фактора. Как вы объясните эту зависимость? Изобразить её с помощью графика с кривой изменяющегося спроса (не цен) на товары.
26. Перечислить несколько экономических показателей работы фирмы, зависящих от эластичности покупательского спроса товаров этой фирмы.
27. Закон спроса может быть представлен с помощью кривой спроса, имеющей отрицательный наклон. Объяснить, почему.
28. Кривая спроса на графике имеет вид ниспадающей линии, «убывающей» к оси количества покупаемых товаров. Чем можно объяснить такой вид кривой спроса?

Задача № 1

Цена пирожного составляет 5 рублей. Выручка кондитера – 500 рублей в день. Эластичность спроса на пирожные равна минус двум. Чему будет равна выручка кондитера, если он повысит цену до 6 рублей?

Задача № 2

- 1) Известно, что при цене товара X в 28000 рублей за 2 килограмм величина спроса на него равна 84 килограмм, а при цене товара X в 32000 рублей за 1 килограмм – 76 килограмм. Определить точечную эластичность спроса по цене. Будет ли спрос на товар X эластичным?
- 2) Величина спроса и цена на товар менялись в такой закономерности:
 - а) при цене 48 миллионов рублей за автомобиль объём продаж составил 150.000 штук, а при снижении цены до 36 миллионов рублей объём продаж увеличился до 300.000 штук;
 - б) при цене 300.000 рублей за женские сапоги объём продаж составил 50.000 пар, а при снижении цены до 200.000 рублей объём продаж увеличился до 75000 пар;
 - в) при цене 700 рублей за 1 килограмм пшеницы объём продаж составил 10 миллионов тонн, а при снижении цены до 400 рублей за 1 килограмм объём продаж увеличился до 15 миллионов тонн.Определить коэффициент эластичности спроса на автомобиль, обувь и пшеницу.
- 3) На сколько увеличится выручка автобусных предприятий города в день, если администрация города решила повысить стоимость проезда в автобусе в 2 раза, при этом прежняя цена проезда в автобусе была 1000 рублей, количество перевозимых пассажиров в день 2 миллиона человек, коэффициент эластичности автобусных перевозок 0,1?

Задача № 3

Начертить график с произвольной кривой спроса на поддержанные автомобили иностранных марок в Москве. Как изменится ваша кривая спроса на этот товар, если:

- а) таможенные пошлины на ввоз в Россию этих автомобилей возрастут ещё в 2 раза;
- б) денежные доходы покупателей возрастут в 2 раза;
- в) цена автомобильного бензина возрастёт в 5 раз?

Задача № 4

Таблица 1

Показатели торговли бутербродами в студенческой закусочной

Цена одного бутерброда, руб.	Количество продаж, тысяч штук	Торговая выручка от продаж, тысяч руб.	Коэффициент эластичности
2100	10		
1800	20		
1500	30		
1200	40		
900	50		
600	60		
400	70		

Начертить график спроса на бутерброды при данных ценах и количествах продаж. Определить, при какой цене торговая выручка окажется максимальной. Вычислить коэффициент ценовой эластичности спроса на бутерброды.

Задача № 5

Таблица 2

Показатель	Куртки		Автомобили		Магнитофоны	
	Цена единицы товара, рубли					
	40.000	30.000	50 млн.	5 млн.	500.000	300.000
Количество продаж, штук	10	12	1	3	3	4
Денежная выручка, рублей						
Тип эластичности спроса						
Коэффициент эластичности						

Заполнить таблицу.

Задача № 6

При цене билета на футбольный матч в 450 рублей на стадион вместимостью 40.000 человек пришло 5000 зрителей. При снижении цены билета до 200 рублей на матч с участием тех же команд число болельщиков, решивших посетить матч, увеличилось до 30.000 человек. На основе анализа статистических данных было установлено, что спрос на билеты задаётся линейной функцией. Определить, какую цену на билет должна установить администрация стадиона, чтобы во время игры данных команд стадион был заполнен полностью.

Решение

Пусть q (тысяч штук) – количество купленных билетов, p (рублей) – цена одного билета. Функция спроса будет иметь вид: $q = kp + b$.

$$\begin{cases} 450k + b = 5 \\ 200k + b = 30 \end{cases} \rightarrow k' = -0,1; b = 50$$

Следовательно, спрос на билеты описывается следующей функцией: $q = -0,1p + 50$.

Составим уравнение: $-0,1p + 50 = 40 \rightarrow p = 100, q = 40$.

Производство

Поскольку почти все блага редкие, то есть существуют в природе в готовом виде и в нужном для удовлетворения наших потребностей количестве, общество должно постоянно заниматься их производством.

Производство – это процесс воздействия человека на природу с целью создания благ или оказания услуг.

Для осуществления производства необходимо, чтобы соединились природа, человек и техника. Экономисты называют эти категории факторами производства: земля, труд, капитал.

Земля нужна не только в сельском хозяйстве, на ней размещают фабричные здания и другие постройки. Кроме того, экономисты относят к этому фактору все необходимые для производства природные ресурсы, воду, воздух и тот природный материал, который подвергается переработке (его называют также сырьём).

Труд – это целесообразная деятельность человека, в процессе которой он при помощи орудий труда воздействует на природу и использует её в целях создания товаров и услуг, необходимых для удовлетворения своих потребностей.

Капитал (средства производства) – это такие производственные ресурсы, созданные людьми для производства товаров и услуг. К нему относятся здания, сооружения, станки, машины, инструменты и прочее. Помимо физического капитала существует и денежный. Экономисты называют капиталом те денежные средства, которые предназначены для покупки физического капитала.

Продукт – это результат производства.

Ради изготовления продукта, собственно, и затевается производство. Однако и каждому производителю, и всему обществу в целом далеко не всё равно, каких затрат оно стоит. Выбирается тот способ, при котором отношение продукта к затратам фактора производства (то есть производительность этого фактора) будет наибольшим.

Производительность труда работника измеряется количеством продукта, которое он производит в единицу времени. Опытный слесарь делает за час 5 деталей, а новичок на том же станке – только одну. Это значит, что производительность труда опытного рабочего в 5 раз выше. Чем выше производительность труда, тем больше экономной становится экономика!

Производительность капитала, например станка, можно измерить выпуском продукта в расчёте на единицу его мощности (1 киловатт). Предположим, тот же опытный слесарь, перейдя со старого станка на современный, в 2 раза более мощный, может изготовить не 5, а 20 деталей в час. Это значит, что производительность нового станка (в пересчёте на единицу мощности) в 2 раза выше, чем старого. Производительность земельных участков в земледелии измеряется их урожайностью, например центнерами пшеницы, собранной с одного гектара.

В рыночной экономике, где производственные ресурсы и их продукты продаются и покупаются за деньги, производительность можно рассчитывать как частное от деления стоимости продукта на стоимость использованных ресурсов [3].

Контрольные вопросы

Что влияет на уровень производительности труда?

Ответ: уровень развития производственных сил, степень использования ресурсов.

Примеры ошибочных суждений: чем больше рабочих занято в производстве, тем выше производительность труда; чем выше продолжительность рабочего дня, тем выше производительность труда.

Предложение

Предложение – это то количество товаров, которое продавцы готовы предложить покупателю в конкретном месте и в конкретное время.

Закон предложения: продавцы предложат больше товаров при высоких ценах и меньше – при низких.

Чем выше цена, тем больше стимулов для производства и продажи продукта.

В таблице 3 даны соотношения между объёмом предложения товаров и его ценой.

Таблица 3

Период	Возможная цена единицы товара	Количество товаров, которые поставят
A	5	18
B	4	16
C	3	12
D	2	7
E	1	0

На основании данных таблицы 3 построим график – кривую предложения.

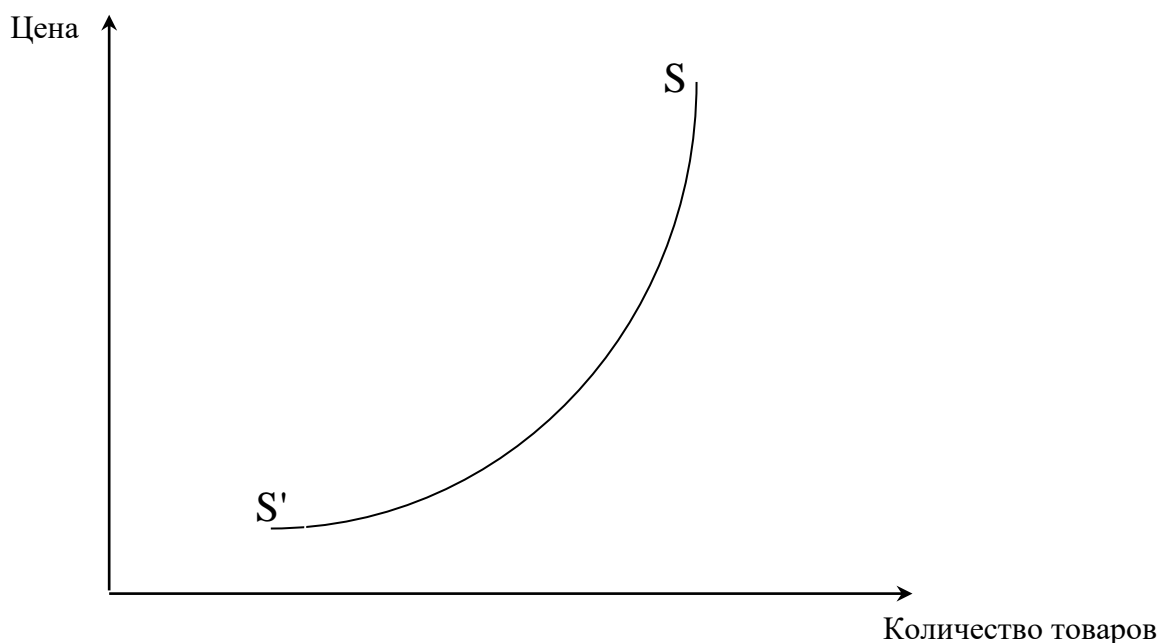


Рисунок 4. Кривая предложения.

Эта кривая показывает, что при увеличении цен предложение растёт.

Факторы, влияющие на размеры предложения:

1. цены на товары;
2. себестоимость продукции;
3. налоги;
4. изменения технологии;
5. перспективные ожидания;
6. цены на ресурсы.

Объёмы продаж и цены изменяются в противоположном направлении. Если реакция покупателей на изменение цены имеет разную степень эластичности, то и реакция производителей на изменение рыночных цен тоже будет неоднозначной. Реакция производителей на изменение цен тоже обладает разной эластичностью.

Эластичность предложения – это показатель относительного изменения предлагаемого количества товара в соответствии с относительным изменением рыночной цены.

Особый интерес представляет частный случай неэластичности, когда эластичность

предложения представлена вертикальной прямой, перпендикулярной оси «Количество». Это частный случай, когда изменение рыночных цен не влияют на величину предложения товара производителем. Такое может случиться при необходимости срочно продать партию скоропортящегося товара. Например, вы решили заняться рыбным промыслом. У вас пока ничего нет кроме лодки и примитивной снасти. Вы наловили 500 килограмм рыбы и решили продать её на рынке. У вас нет ни холодильников, ни хранилищ. В таком случае все 500 килограмм вы просто обязаны продать в течение одного дня, даже в том случае, если цена от утра к обеду на вашу рыбу упадёт почти до нуля.

Эластичность предложения определяется по формуле

$$E_{\text{п}} = \frac{\text{Относительное изменение количества}}{\text{Относительное изменение цены}} \quad [6].$$

Контрольные вопросы

1. Какое значение имеет величина цены для формирования величины предложения?
2. В чём заключается различие между понятиями «предложение» и «величина предложения»?
3. Если цена повысилась на 10 %, а число предложенных к продаже товаров – на 15 %, то чему равен показатель эластичности предложения?
4. Что произойдёт с кривой предложения пшеницы при увеличении цен на минеральные удобрения?
5. Предположим, что в производстве стали внедрена новая технология, обеспечивающая экономию затрат. Что случится с предложением на рынке стали?
6. Как отреагируют продавцы иностранных автомобилей на введение импортных пошлин на их товар?
7. Почему торговые фирмы во всём мире организуют распродажи по сниженным ценам?
8. Почему фирмы во всём мире постоянно ищут рынки товаров, которые являются новинками и вызывают большой интерес покупателей?
9. Почему неизменность цен в командной экономике СССР не способствовала росту предложения дефицитных товаров?
10. Российские фирмы пытаются пробиться на мировые товарные рынки за счёт продажи товаров по более низким ценам. Как графически представить последствие такой политики для кривых предложения на этих рынках? Почему торговые фирмы во всём мире организуют распродажи по сниженным ценам?
11. Известно, что накануне Нового года ажиотажный спрос на шампанское обычно приводит к повышению цены на него. Как могут повести себя производители шампанского в октябре-ноябре?
12. За последние годы в Москве появилось много новых кафе и ресторанов. Что можно сказать о кривой предложения на московском рынке услуг общественного питания?
13. На плодородных землях Украины одинаково хорошо растут и пшеница и гречиха. Предположим, что цены на гречиху резко возросли в связи с тем, что люди узнали о её целебных свойствах. Как это может отразиться на предложении пшеницы? Что случится при том же условии с кривой предложения гречихи?
14. Может ли кривая предложения быть горизонтальной?
15. Как вы думаете, предложение какого товара будет более эластичным: свежих грибов или сушёных?
16. Начертить произвольную кривую предложения товаров некой фирмы. Объяснить, почему площадь на графике выше этой кривой предложения является альтернативой со знаком «+» для инвестирования капитала фирмы, а площадь ниже кривой – альтернативой со знаком «–», что заставляет фирму отказаться вкладывать свой капитал и стимулировать ситуации, которые смещали бы кривую предложения в любую точку этой площади.
17. Новые технологии производства обходятся для фирм довольно дорого, но их использование способствует расширению выпуска товаров, то есть предложение возрастает. Почему фирмы не опасаются затоваривания рынков? Как они

противодействуют этому? Какие сопоставления и оценки проводят при определении эффективности и выгодности используемых технологий производства?

18. Перечислить несколько экономических показателей работы фирмы, зависящих от эластичности предложения товаров этой фирмы.
19. Кривая предложения изображается с положительным наклоном. Что означает такой вид кривой предложения?
20. Неценовые факторы приводят к таким изменениям предложения товаров на рынке, которые можно изобразить на графике, смещая кривую вправо (влево), если предложение растёт или сокращается? Объяснить свой ответ.

Задача № 1

Функция спроса населения на данный товар $Q_d = 7 - P$. Функция предложения $Q_s = -5 + 2P$, где Q_d – объём спроса в миллионах штук в год, Q_s – объём предложения в миллионах штук в год, P – цена в тысячах рублей.

Построить графики спроса и предложения данного товара, откладывая их на оси абсцисс количество товара (Q) и на оси ординат – цену единицы товара (P).

Задача № 2

Директорам предприятий, участвовавшим в опросе, предлагалось оценить влияние на изменение объёмов производства во втором полугодии 1994 года такого фактора, как изменение цен на сырьё, материалы и энергию. Результаты опроса представлены в следующей таблице.

Таблица 1

Промышленные отрасли	Количество предприятий, для которых изменение цен на сырьё, материалы и энергию			Итоговый баланс
	повлияло в сторону увеличения объёма производства	не повлияло на производство	повлияло в сторону снижения объёмов производства	
Нефтехимическая	25 %	12 %	63 %	–38
Машиностроение	19 %	12 %	69 %	–40
Деревообрабатывающая	16 %	4 %	80 %	–64
Строительная индустрия	8 %	21 %	71 %	–63
Лёгкая	28 %	7 %	65 %	–37
Пищевая	20 %	8 %	72 %	–52

Прокомментировать в терминах предложения и неценовых факторов производства [30].

Задача № 3

Начертить график с произвольной кривой предложения российских самолётов на внутренних отечественных рынках. Как изменится ваша кривая предложения самолётов, если:

- а) на рынках факторов производства подешевеют важнейшие конструкционные материалы для авиационной промышленности;
- б) в отрасли будут внедрены новые, более дорогие и более «производительные» технологии;
- в) повысятся цены на самолёты, устанавливаемые фирмами-монополистами в этой отрасли.

Равновесная (рыночная) цена

Взаимодействие предложения и спроса приводит к установлению равновесной (рыночной) цены.

Равновесная (рыночная) цена – это та цена, при которой уравниваются величина предложения и величина спроса.

Для того чтобы установить, как определяется конкурентная равновесная (рыночная) цена, нужно объединить анализ спроса с анализом предложения.

Таблица 4

Периоды	Возможная цена единицы товара	Количество товаров, на которые есть спрос	Количество товаров, которые поставят	Давление на цены
A	5	9	18	} вниз
B	4	10	16	
C	3	12	12	нейтральное
D	2	15	7	} вверх
E	1	20	0	

Из таблицы видно, что только в периоде С наблюдается совпадение количества товаров, на которое предъявлен спрос, с количеством произведённых товаров. Это произойдёт при возможной цене товара, равной 3, которая и будет являться равновесной ценой.

Если наложить кривые спроса и предложения одного и того же товара, получается график, выражающий поведение спроса и предложения и показывающий, в какой точке они пересекутся.

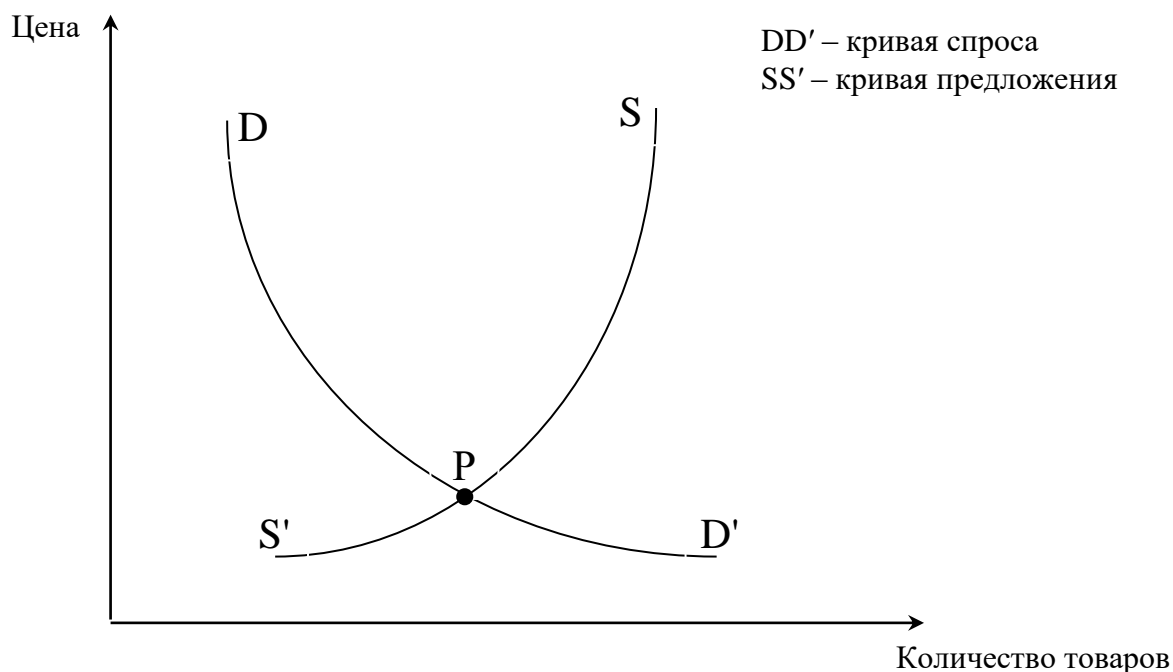


Рисунок 5. Образование равновесной цены.

Точка равновесия ($P_{\text{рав}}$) – это уравновешенная (равновесная) цена.

На изменение рыночной цены влияет:

1. неудовлетворённый спрос, ведущий к повышению цен;
2. избыточное предложение, приводящее к снижению цен до уровня равновесных.

Пока предложение и спрос остаются неизменными, равновесная цена будет постоянной. В состоянии равновесия рынок является сбалансированным. Это означает, что и покупатели, и продавцы не испытывают желания нарушить равновесия. Любая же другая

цена будет способствовать стремлению и продавцов, и покупателей изменить ситуацию на рынке.

При колебании цен равновесная цена устанавливается следующими способами:

а – установлена более низкая цена, тогда будет излишек спроса (точка А) при предложении в точке В. В экономике возникает ситуация дефицита товаров и услуг. Желание приобрести товар или услугу вызовет ситуацию увеличения рыночной цены. Отсюда вывод – избыток спроса окажет повышающее давление на цену.

б – установлена более высокая цена. Тогда предложение товаров больше спроса покупателей (точка С дальше точки D). В этом случае производители предпочтут несколько снизить цену, чтобы соответствовать объёму спроса. Отсюда вывод – избыток предложения окажет понижающее давление на цену.

Подобные колебания цены будут продолжаться до установления цены на равновесном уровне.

Таким образом, любое отклонение от положения равновесия приводят в действие силы, которые возвращают рынок в состояние равновесия [6].

Контрольные вопросы

1. В чём различие между дефицитом и затовариванием?
2. Какой дефицит для тебя самый неприятный?
 - а) Когда в твоём районе не продают мороженое?
 - б) Если в библиотеке мало интересных книг?
 - в) Когда на рыбалке рыба не клюёт?
 - г) Если у тебя нет друзей?
 - д) Когда в магазине 1 сорт колбасы?
 - е) Если у тебя мало пятёрок в четверти?
 - ж) Твой пример дефицита (написать).
3. Что такое рыночное равновесие?
4. Можете ли вы товары, которые в вашем городе дефицитны или, наоборот, имеются в избытке?
5. Какие варианты соотношений спроса и предложения на рынке?
6. Чередование каких ситуаций является основой достижения рыночного равновесия?
7. Может ли рынок достичь равновесия, если государство запретит изменения цен?
8. Почему на рынке выигрывает тот, кто лучше информирован?
9. «Когда в рыночной экономике действуют силы спроса и предложения, только цена равновесия имеет значение. Все остальные цены к делу не относятся». Пояснить это высказывание.
10. Экономическая теория доказывает, что налогообложение не нарушает законов спроса и предложения, то есть механизма конкурентного рыночного ценообразования. Однако применение налога всегда повышает цену продаваемых товаров, следовательно, возникает тенденция сокращения продаж по возросшей цене. Так есть ли здесь нарушение законов спроса и предложения, или оно, на ваш взгляд, проблематично и сомнительно?
11. Рыночный механизм координации спроса и предложения действует на рынке: потребительских товаров; факторов производства (ресурсов); на денежном рынке и рынке ценных бумаг; на мировых валютных рынках. Эта зависимость может быть изображена одним и тем же графиком? Если да, то начертить его; если нет, объяснить, почему.

Задача № 1

Используя имеющиеся данные (см. задачу 1 предыдущей темы), определить (графически и аналитически) параметры рыночного равновесия, то есть равновесную цену и равновесное количество товара. Что случится, если правительство страны установит цену на уровне 6000 рублей за единицу товара и не позволит продавцам продавать свой товар по более низкой цене?

Задача № 2

При цене 5000 рублей за десяток куриных яиц месячный объём спроса на них равен месячному объёму предложения. Многие потребители жалуются, что такая цена слишком

высока, и склоняют правительство заставить продавцов назначить только 3000 рублей за десяток. Предсказать эффект произведённым регулированием цен на рынке яиц.

Задача № 3

Таблица 1

Шкалы спроса и предложения на рынке помидоров

Цена за 1 килограмм, рублей	Величина спроса, миллионов килограмм в год	Величина предложения, миллионов килограмм в год
10.000	10	3
12000	9	4
14000	8	5
16000	7	6
18000	6	7
20.000	5	8

1. Начертить кривые спроса и предложения для помидоров и найти равновесную цену и равновесное количество.
2. Что будет иметь место – дефицит или избыток помидоров на рынке – если цена равна 12000 рублей; 20.000 рублей? Почему и в каком направлении будут изменяться цены на помидоры в случаях дефицита и избытка?
3. Показать на графике, как изменяться равновесная цена и равновесное количество, если Министерство здравоохранения России предупредит, что от потребления помидоров краснеют белки глаз и на коже выступает сыпь. Объяснить, почему цена не сохранилась на своём первоначальном уровне.
4. Показать на графике, как изменятся равновесная цена и равновесное количество, если правительство в порядке поддержки сельского хозяйства введёт субсидию на каждый килограмм выращенных помидоров.

Задача № 4

Ежемесячное предложение компьютеров российскими торговыми фирмами равняется 1800 штук по цене 2,4 млн. рублей за 1 экземпляр. Спрос за месяц равняется 3500 штукам, так что покупатели готовы были платить 2,7 млн. рублей за компьютер. Каковая равновесная рыночная цена компьютеров за этот месяц?

Задача № 5

Специалистами Московского радиотехнического завода совместно со студентами МГТУ имени Н.Э. Баумана разработано устройство для более качественной записи звука. Его минимальная продажная цена 60 тысяч рублей, но предположительная максимальная цена, которую покупатели заплатили бы за эту новинку, – 50 тысяч рублей. Начертить график рыночного равновесия цен данного товара. Какую роль играет прямая и обратная зависимость между ценой и количеством продаж товаров на конкурентном рынке? Что произойдёт, если государство в 5 раз снизит эту равновесную цену нового продукта? Как изменится конкурентная рыночная цена, если налоги, взимаемые государством с радиотехнического завода, возрастут на 40 %?

Задача № 6

Предположим, что благодаря активной деятельности членов Общества защиты животных многие люди перестали покупать кожаные куртки. Однако продавцы, несмотря на это, сумели сохранить цену кожаных курток на прежнем уровне. Используя кривые спроса и предложения и понятие рыночного равновесия, объяснить, как изменилось количество продаваемых кожаных курток и почему.

Задача № 7

Спрос на товар А может быть представлен в виде уравнения $Q = 48 - 5P$, а предложение – в виде $Q = 12 + 7P$, где P – цена.

Найти цену равновесия на товар А и определить объём его продаж в условиях равновесия.

Задача № 8

Функция спроса на некоторый товар имеет вид $q = 1200 - 3p$, а предложение данного товара задаётся функцией $q = 7p - 800$, где p – цена единицы товара в рублях; q – количество товара

в штуках. Чему равны равновесные значения цены и количества?

Допустим, что государственными органами контроля рыночных цен установлен верхний предел цены на данный товар в размере 150 рублей. Охарактеризовать последствия данной меры качественно и в количественном выражении.

Решение

$$\begin{cases} q = 1200 - 3p \\ q = 7p - 800 \end{cases} \rightarrow p = 200, q = 600$$

Если $p = 150$, то потребители готовы купить 750 штук, а производители готовы продать 250 штук.

Задача № 9

На валютном рынке сложилась следующая ситуация: при курсе 10 рублей за доллар объём рыночного предложения валюты равен нулю, а величина спроса составляет 60 миллионов долларов. Кроме того, известно, что при курсе 30 рублей за доллар рынок находится в равновесии и равновесный объём продаж валюты составляет 40 миллионов долларов. Исследования финансовых аналитиков показали, что зависимости величины спроса и объёма предложения валюты от её цены характеризуются линейными функциями. Определить, какой объём валюты должен продать или купить Центральный банк, чтобы снизить равновесный курс до 25 рублей за доллар?

Решение

Функция спроса имеет вид $q = k_1 p + b_1$, где p – цена валюты в рублях за доллар, q – объём покупки/продажи валюты в млн. долларов. Функция предложения: $q = k_2 p + b_2$. Учитывая условия задачи, составим системы

$$\begin{cases} 10k_1 + b_1 = 60 \\ 30k_1 + b_1 = 40 \end{cases} \rightarrow k_1 = -1, b_1 = 70$$

функция спроса на валюту $q = -p + 70$

$$\begin{cases} 10k_2 + b_2 = 0 \\ 30k_2 + b_2 = 40 \end{cases} \rightarrow k_2 = 2, b_2 = -20$$

функция предложения на валюту $q = 2p - 20$

Если $p = 25$, то, подставив данное значение в функцию спроса, имеем $q = 45$. Подставив $p = 25$ в функцию предложения, получаем $q = 30$.

Ответ: Центральному банку необходимо увеличить предложение валюты, продав для этого 15 миллионов долларов.

Задача № 10

В сентябре спрос на персики в городе М задаётся следующей функцией: $q = 600 - 2p$, а предложение – функцией $q = 300 + 4p$, где p – цена одного килограмма персиков в рублях, q – количество персиков в килограммах. Определить параметры рыночного равновесия на рынке персиков.

Что произойдёт на рынке данного товара, если мэрия города М, заботясь о здоровье граждан, решит стимулировать потребление населением персиков и с этой целью зафиксирует верхний предел цены персиков на уровне 25 рублей за 1 килограмм?

Решение

$$\begin{cases} q = 600 - 2p \\ q = 300 + 4p \end{cases} \rightarrow p = 50, q = 500$$

Понижение цены до 25 рублей за 1 килограмм приведёт к стимулированию спроса до 550 килограмм и к одновременному снижению величины предложения до 400 килограмм.

Влияние изменения спроса и предложения на рыночные цены

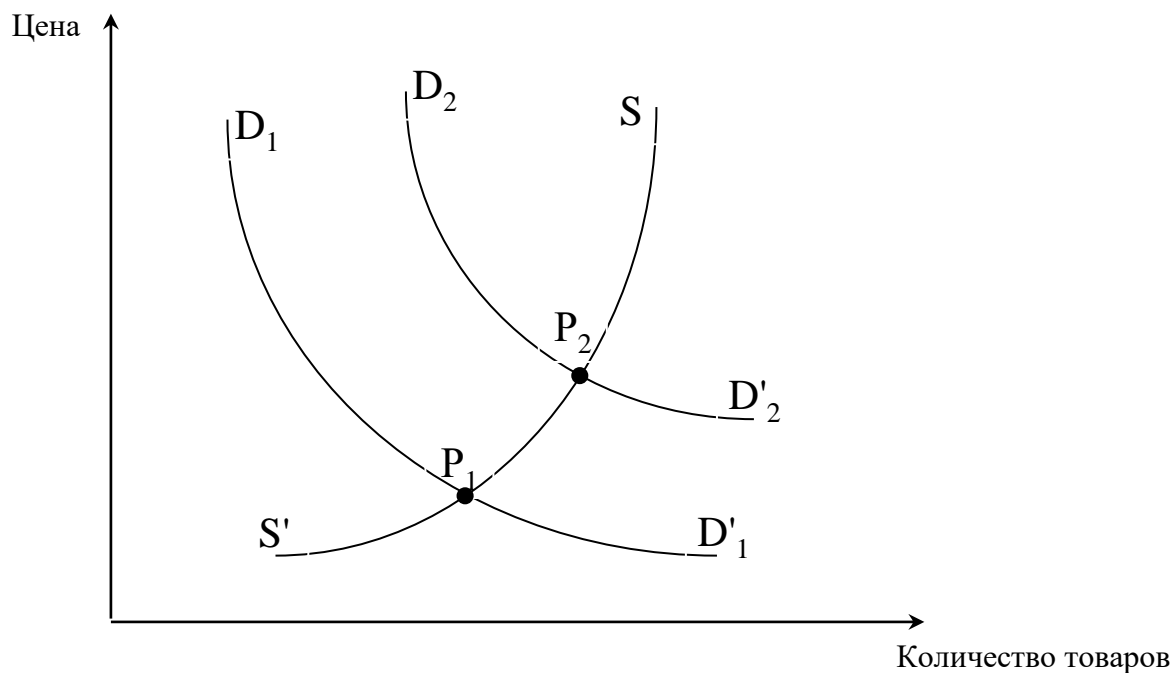


Рисунок 6. Увеличение спроса.

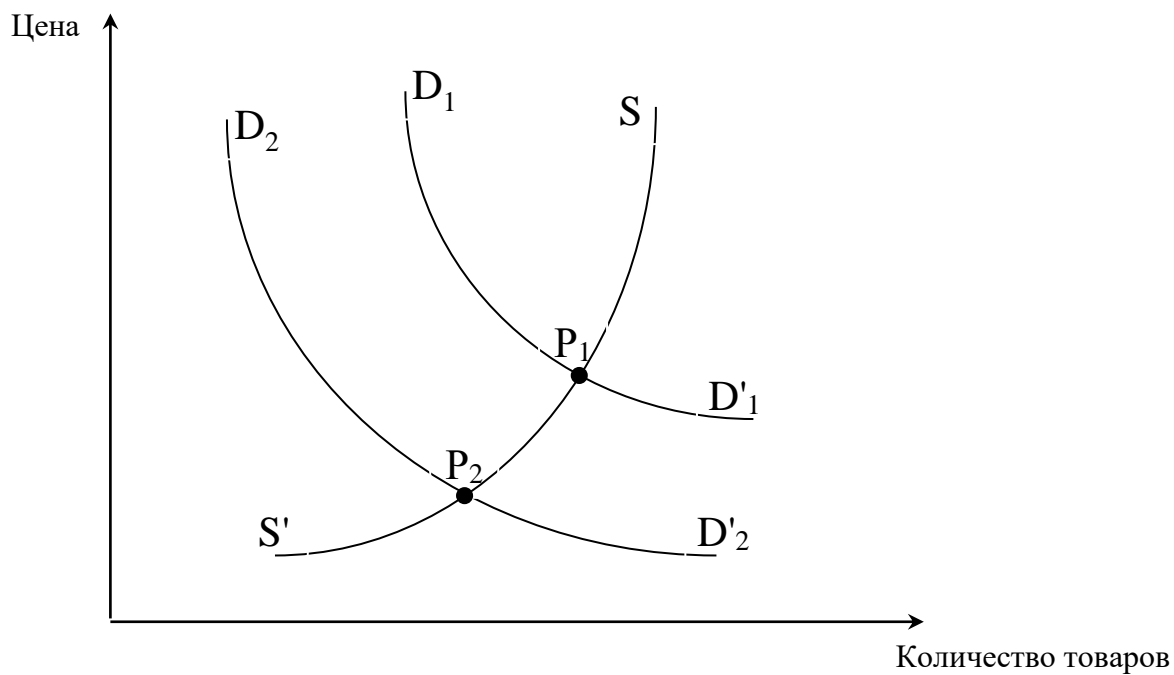


Рисунок 7. Уменьшение спроса.

Увеличение и уменьшение спроса указывают на прямую зависимость между изменением спроса и проистекающими отсюда изменениями равновесной цены и количеством продукта.

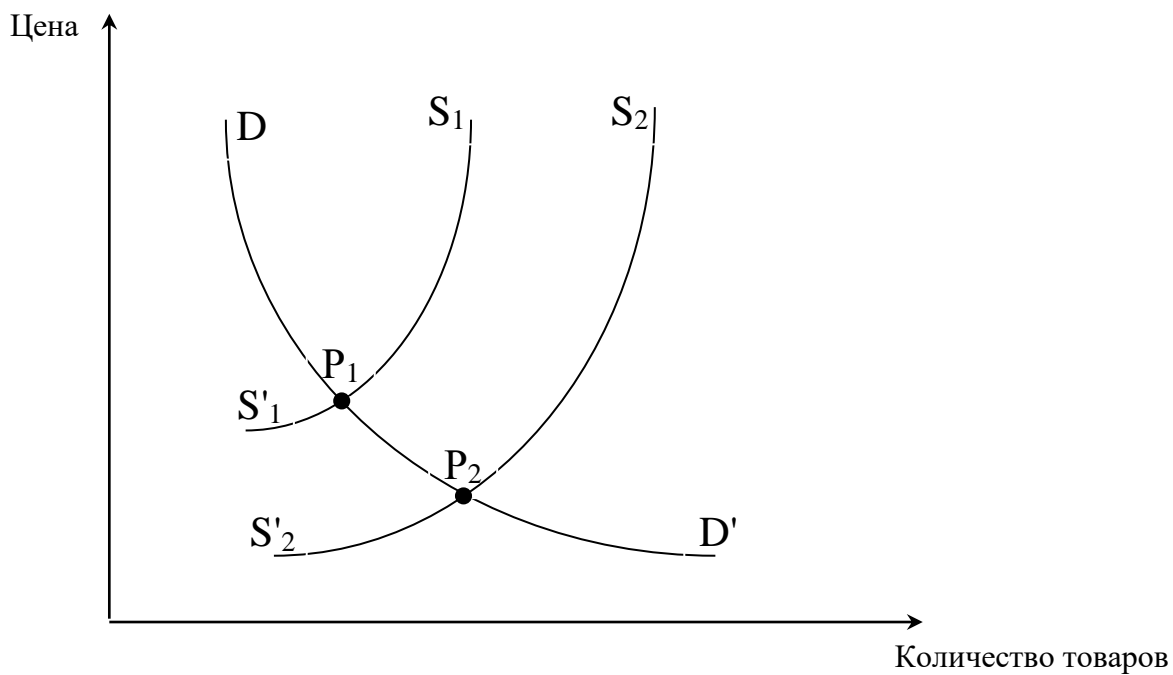


Рисунок 8. Увеличение предложения.

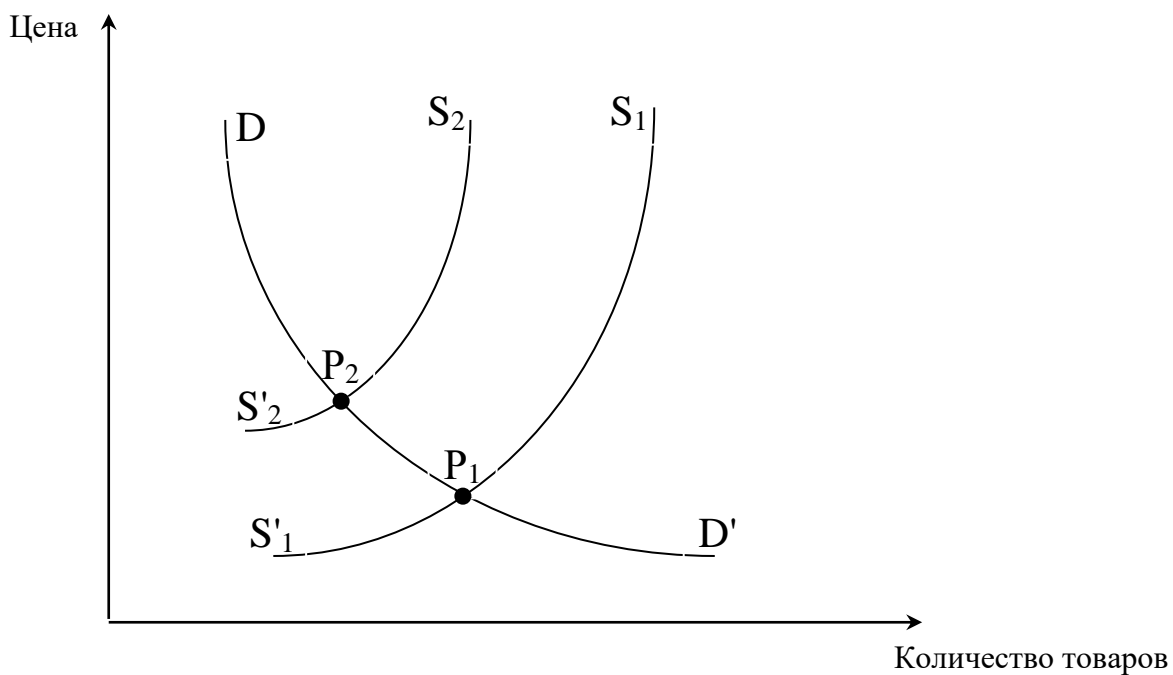


Рисунок 9. Уменьшение предложения.

Увеличение и уменьшение предложения указывают на обратную зависимость между изменением предложения и сопутствующим ему изменением равновесного количества продукта.

Установление равновесного рынка при изменении спроса или предложения можно выразить схематически. Например: возьмём ситуацию увеличения спроса в результате возрастания доходов. Тогда схема будет выглядеть следующим образом:

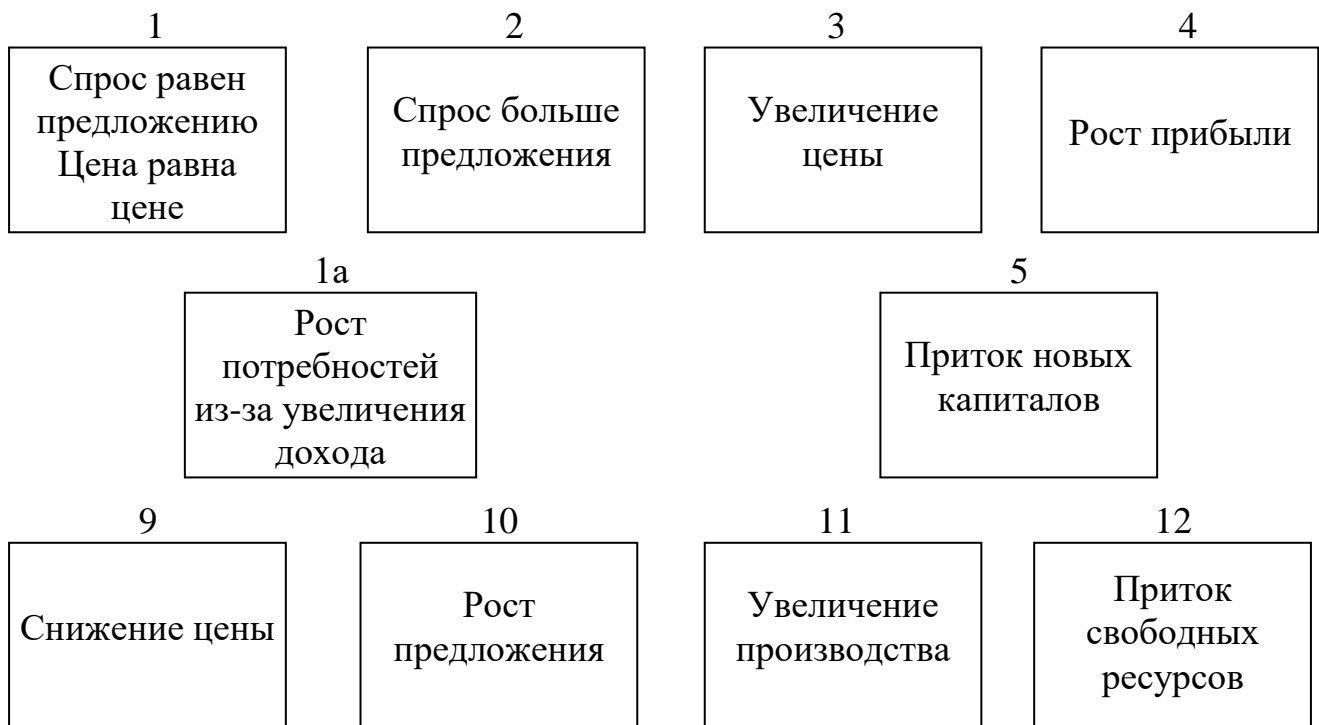


Рисунок 10. Схема установления равновесия рынка при увеличении спроса.

Основной принцип рыночной экономики заключается в том, что свободная игра спроса и предложения стимулирует производство тех товаров, которые необходимы потребителю [6].

Контрольные вопросы

1. Как сдвинется кривая спроса на графике, если доходы граждан страны упадут?
2. Почему внедрение ресурсосберегающих технологий в развитых странах означает для стран, обладающих большим запасом полезных ископаемых, возможность сокращения доходов?
3. Почему туристические агентства изменяют цены путёвок в зависимости от сезона?
4. Как вы понимаете смысл термина «сезонные колебания цен»?
5. Предположим, что благодаря активной деятельности членов Общества защиты животных многие люди перестали покупать кожаные куртки. Однако продавцы, несмотря на это, сумели сохранить цену кожаных курток на прежнем уровне. Используя кривые спроса и предложения и понятие рыночного равновесия, объяснить, как изменялось количество продаваемых кожаных курток и почему.
6. «Прогресс в технологии приносит выгоду производителям, а не потребителям». Согласны ли вы с этим утверждением? Объясните свою позицию.
7. В чём причина, что в некоторых магазинах города на одноимённые товары, например рыбу, существуют разные цены?
8. Почему в разное время года на одни и те же товары цена изменяется?
9. В крупных магазинах у нас в стране и в супермаркетах за рубежом цены на товары существенно ниже, чем в небольших магазинах. Почему? Свой ответ аргументировать.
10. Проанализировать графики (рисунок 1), отражающие различные случаи применения закона спроса и предложения. Сделать выводы.

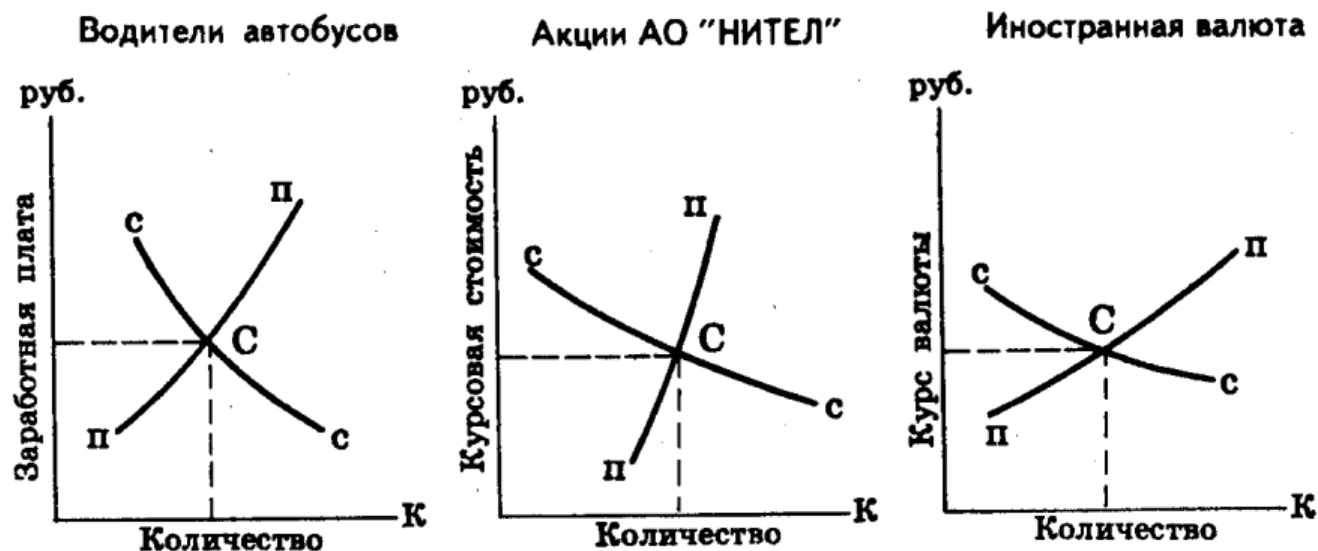


Рисунок 1

Задача № 1

Предположим, что и апельсины, и мандарины продаются их производителями на одном национальном рынке. Первоначальные и равновесные цена и объём на рынке апельсинов составляют 3500 рублей за 1 килограмм и 10.000 килограмм в месяц. Ответить на следующие вопросы:

- Каков первоначальный доход (выручка) продавцов апельсинов?
- Предположим, что мандариновые роцы повреждены вредителями. Как это отразится на равновесных ценах и объёмах мандаринов и апельсинов?
- Предположим, что предложение мандаринов повышается. Как изменится при этом совокупный доход продавцов апельсинов?

Задача № 2

Спрос на бананы описывается уравнением $Q_d = 2400 - 100P$, а предложение бананов – уравнением $Q_s = 1000 + 250P$, где Q – количество килограммов бананов, купленных или проданных за день; P – цена одного килограмма бананов (в тысячах рублей).

- Определить параметры равновесия на рынке бананов (равновесную цену и количество).
- Какое количество бананов было бы продано при цене 3000/5000 рублей за 1 килограмм?

Задача № 3

Таблица 1

Вариант	Цена за 1 килограмм, рубли	Спрос, миллионов тонн	Предложение, миллионов тонн
A	1250	27	54
B	1000	30	48
C	750	36	36
D	500	45	21
E	250	60	10

Составить график спроса и предложения на пшеницу и определить цену равновесия спроса и предложения. Сделать выводы.

Равновесие на совершенно конкурентном рынке

Графически рыночное равновесие можно представить как точку пересечения кривой спроса с кривой предложения (рисунок 11), где P^* – равновесная цена товара (услуги), Q^* – равновесное количество товара (услуги).

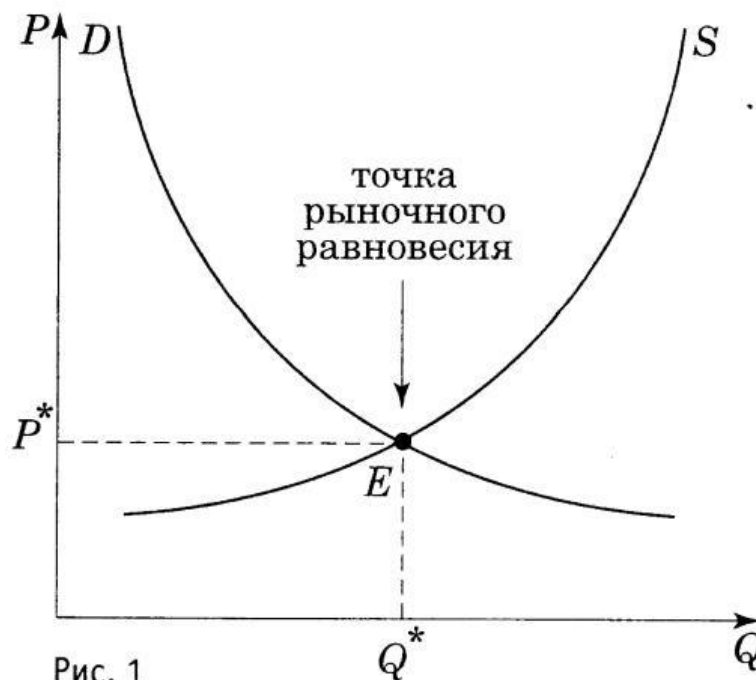


Рис. 1

Рисунок 11

Рынок находится в равновесии, если цена товара такова, что количество товара, которое покупатели хотят приобрести по этой цене, совпадает с количеством товара, которое продавцы готовы продать по этой цене. Такая цена называется **равновесной**.

Цены служат для продавцов и покупателей главным источником информации о положении дел на рынке, соотношении объёмов спроса и предложения. Если цены растут, значит товаров на рынок поступает меньше, чем покупатели готовы приобрести при первоначальном уровне цен. Если цены падают, значит товаров на рынок поступает больше, чем покупатели готовы приобрести при первоначальном уровне цен. Если цены остаются неизменными, значит на рынок поступает столько товаров, сколько покупатели готовы приобрести при данном уровне цен.

Дефицит возникает, когда цена товара ниже равновесной цены и объём спроса (Q_d) превышает объём предложения (Q_s). Размер дефицита равен разности между количеством товара, которое покупатели хотят приобрести по данной цене, и количеством товара, которое продавцы согласны продать по этой цене (рисунок 12).

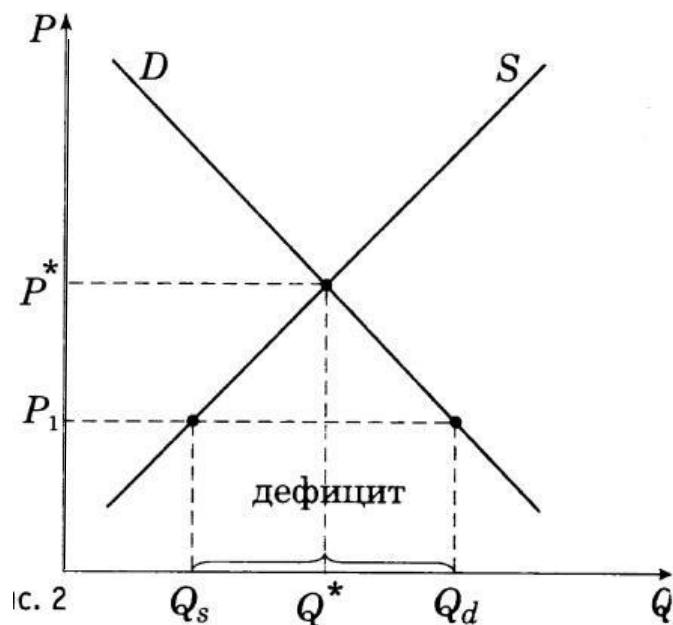


Рисунок 12

Если государство не фиксирует цену на данном отраслевом рынке, то при наличии дефицита конкурирующие покупатели, не будучи в состоянии получить нужное им количество товара по данной цене, начинают предлагать более высокие цены. Продавцы, видя, что покупатели готовы платить больше, начинают повышать цены. По мере того, как цены растут, объём спроса уменьшается, а объём предложения увеличивается. Это продолжается до тех пор, пока цена не достигнет равновесного уровня – P^* .

Пример: регулирование цен в СССР. Сегодня многие пожилые люди с ностальгией вспоминают, что в Советском Союзе цены на товары потребления по отношению к стипендиям студентов (40-55 рублей в месяц), заработным платам инженеров (130-170 рублей в месяц), пенсиям (50-132 рублей в месяц) были низкие. Варёная колбаса в конце 70-х годов 20 века стоила 1,7-2,9 рублей за килограмм, копчёная колбаса и горбуша горячего копчения – 3,0-5,0 рублей за килограмм, шоколадные конфеты – 3,5-6,5 рублей за килограмм, банка красной икры – 3,5-4,2 рубля. Но мало кто помнит, что все эти продукты питания были дефицитным товаром. За сыром, шоколадными конфетами и варёной колбасой выстраивались длинные очереди, а сырокопчёную колбасу, икру, белую и красную рыбу можно было только «достать» (по большому благу).

Избыток (перепроизводство) возникает, когда цена товара выше равновесной цены и объём предложения (Q_s) превышает объём спроса (Q_d). Размер перепроизводства равен разности между количеством товара, которое продавцы хотят продать по данной цене и количеством товара, которое покупатели согласны приобрести по этой цене (рисунок 13).

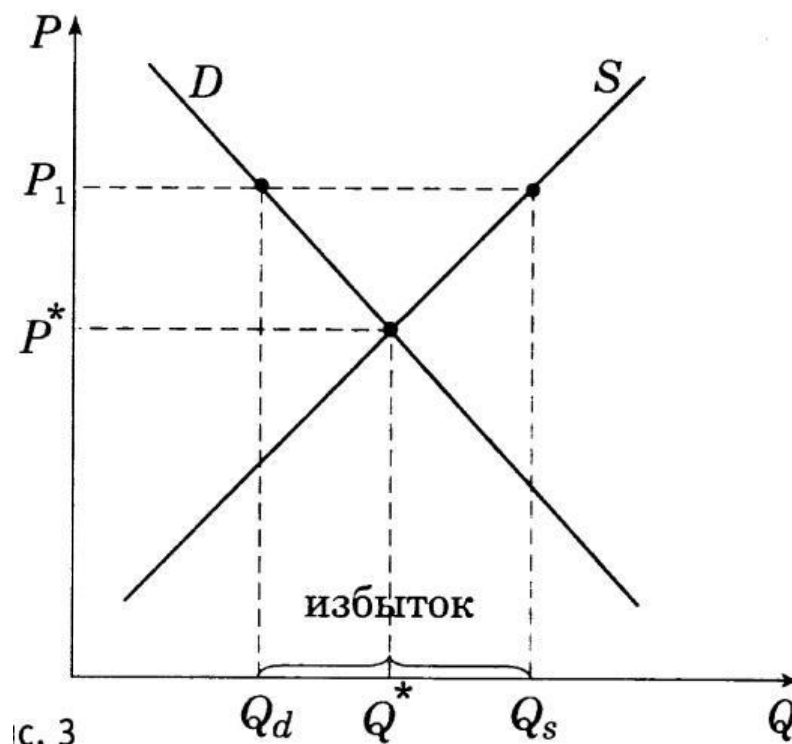


Рисунок 13

Если государство не контролирует цену на данном рынке, то при наличии перепроизводства конкурирующие продавцы, видя, что происходит накопление нераспроданных товаров, начинают снижать цены. По мере того как падают цены, объём спроса растёт, а объём предложения снижается до тех пор, пока не будет достигнуто рыночное равновесие [23].

Пример: регулирование авиаперевозок в США. В 1976-1981 годах авиаобслуживание в США значительно изменилось. Для этого времени Управление гражданской авиации жёстко регулировало тарифы, маршруты. Управление устанавливало плату за перевозки существенно выше той, которая преобладала бы на свободном рынке. Оно также ограничивало вступление в дело, и многие авиалинии обслуживались только одной или двумя компаниями. В 1978 году Управление разрешило авиакомпаниям устанавливать плату на 10 % выше или на 50 % ниже стандартной цены на билеты, а в 1980 году эти пределы расширились. Управление предоставило авиакомпаниям возможность обслуживать любые маршруты, и с той поры появилось много новых авиакомпаний. В результате цены значительно снизились, принося огромную выгоду потребителям [18].

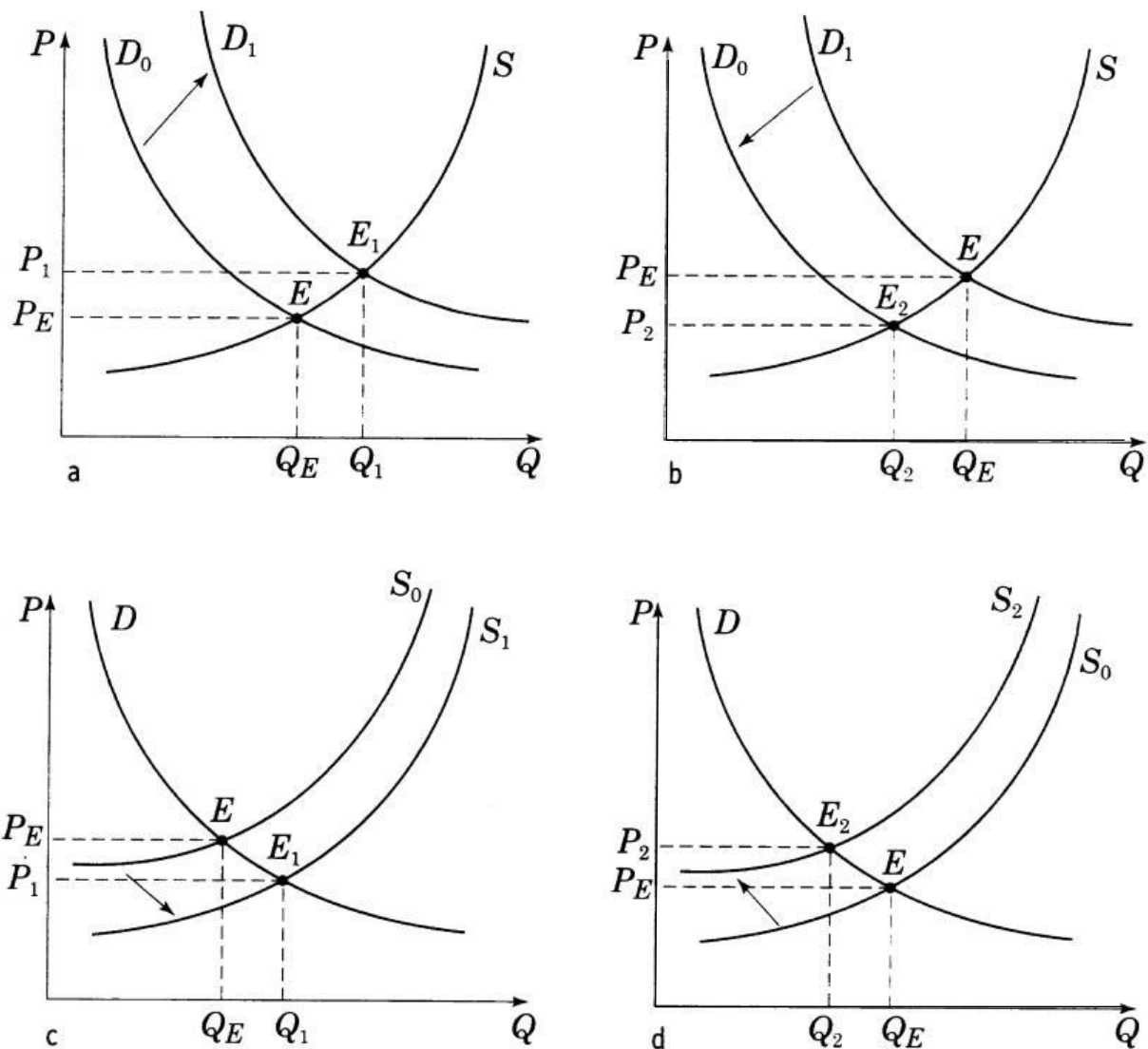
Механизм цен в рыночной экономике является основным координационным механизмом. Это «невидимая рука», которая позволяет координировать деятельность миллионов людей без централизованного руководства. Если спрос и предложение не меняются и рынок находится в равновесии, то у его участников нет причин изменять ни количество товаров, ни цены. Любой отход от цены равновесия приводит в действие некоторые силы, чтобы вернуть рынок в равновесное состояние. Таким образом, если цены не устанавливаются правительством на фиксированном уровне, то рынок, являясь саморегулирующейся системой, автоматически приводит в себя в состояние равновесия.

Когда цены достигают равновесной величины, они «нормируют» потребление товаров в том смысле, что все покупатели, которые хотят приобрести товары по данной рыночной цене, получают к ним доступ. В то же время все продавцы, которые хотят продать товар по данной цене, легко найдут покупателей для своих товаров. Цены нормируют и распределение факторов производства по отраслям. Если ресурсы могут свободно перемещать из отрасли в отрасль, ценовой механизм обеспечивает их перемещение из тех отраслей, где они избыточны, в те отрасли, где их недостаточно.

Изменения рыночного спроса и рыночного предложения приводят систему к новому рыночному равновесию.

Если рыночный спрос растёт, кривая спроса D_0 перемещается вправо – в положение D_1 (рисунок 14а). Тогда и равновесная цена, и равновесный объём продаж также растут.

При падении рыночного спроса равновесная цена и равновесный объём продаж снижаются, и кривая спроса перемещается влево (рисунок 14б).



а) рост спроса; б) уменьшение спроса; в) рост предложения; г) уменьшение предложения

Рисунок 14

При росте рыночного предложения (рисунок 14в) цена товара снижается, а равновесный объём продаж увеличивается, кривая S_0 сдвигается вправо в положение S_1 .

При уменьшении рыночного предложения (рисунок 14г) цена товара растёт, а равновесное количество продаж сокращается и кривая рыночного предложения перемещается влево.

В рыночных сделках участвуют, по меньшей мере, две стороны – покупатели товара и продавцы товара. При этом обе стороны в результате купли-продажи товара получают выигрыши.

Чтобы определить выигрыш покупателей, вспомним, что кривая рыночного спроса показывает не любую, а максимальную цену, по которой потребители готовы приобрести данное количество товара при прочих равных условиях. Выигрыш потребителей (потребительский излишек) – это разность между максимальной суммой денег, которую потребители готовы заплатить за данное количество товара, и их действительными расходами на покупку данного количества товара. На рисунке 15 выигрыш потребителей представлен площадью треугольника, обозначенного CS_2 .

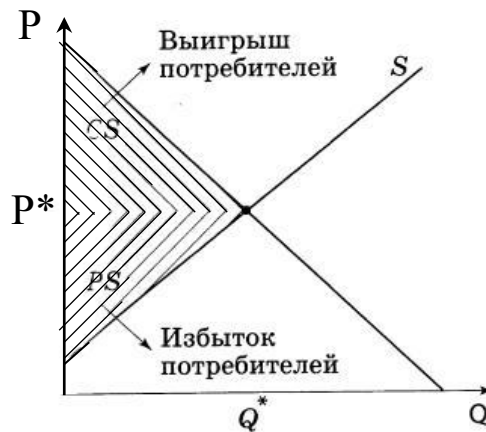


Рисунок 15

Чтобы определить выигрыш продавцов, вспомним, что кривая рыночного предложения показывает не любую, а минимальную цену, по которой производители готовы продать данное количество товара при прочих равных условиях. Выигрыш производителей (излишек производителей) – это разность между реальной выручкой, полученной от реализации данного количества товара по текущей рыночной цене, и минимальной суммой денег, за которую производители согласились бы продать данное количество товара. На рисунке 5 выигрыш производителей представлен площадью треугольника PS.

Общий выигрыш экономических агентов на данном рынке обозначим:

$$SW = CS + PS.$$

Правительство часто вмешивается в работу рыночного механизма, пытаясь регулировать цены или объёмы производства товаров и услуг. Регулирование может осуществляться прямо (контроль над ценами, квоты на импорт) и косвенно (введение налогов, предоставление субсидий). Рассмотрим некоторые методы государственного регулирования рынка с точки зрения их воздействия на выигрыши потребителей и производителей.

Правительство устанавливает цены на продукцию, если считает, что рыночная цена является слишком высокой или слишком низкой.

Предположим, что правительство проводит демографическую политику, направленную на увеличение рождаемости в стране. При этом правительство считает одной из причин низкой рождаемости слишком высокие цены на детское питание. В этом случае может быть установлен ценовой «потолок», то есть максимальная цена, которая ниже равновесной цены ($P_{\max} < P_e$), и производителям детского питания будет запрещено продавать свой товар по цене выше, чем P_{\max} .

В результате возникает дефицит детского питания, так как при любой цене ниже равновесной объём спроса превышает объём предложения. Может появиться и «чёрный рынок», на котором цена детского питания будет выше цены равновесия P_e . Кроме того, после введения правительством максимальной цены уменьшится и общий выигрыш экономических агентов, функционирующих на данном рынке. На рисунке 6 представлены соответствующие изменения в выигрышах потребителей и производителей.

После введения ценового «потолка» производители сокращают объём продаж с Q_0 до Q_1 . Потребители, которые продолжают покупать детское питание, платят за него меньше, и их выигрыш возрастает на величину, равную площади заштрихованного прямоугольника А. Но другие потребители, покупавшие ранее детское питание, теперь не могут приобретать этот товар, так как производство сократилось. Уменьшение их выигрыша представлено площадью заштрихованного треугольника В. Общее изменение потребительского излишка составляет: $A - B$.

Что происходит с выигрышем производителей? Теперь они продают не Q_0 , а Q_1 единиц продукции и по более низкой цене. В результате этого они теряют выигрыш в размере, представленном на рисунке 16 площадью треугольника А и площадью треугольника

C: —A – C.

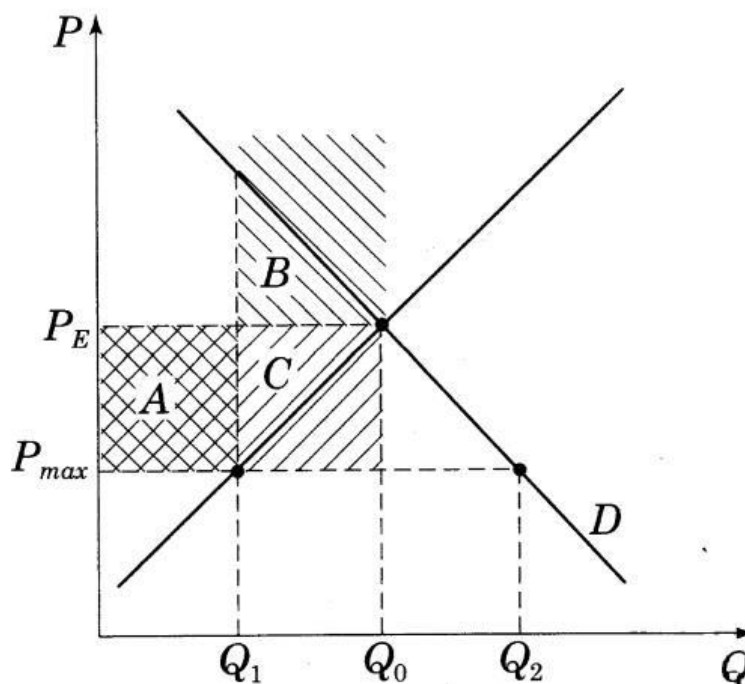


Рисунок 16

Изменение общего выигрыша экономических агентов на данном рынке составляет:

$$\Delta SW = \Delta CS + \Delta PS = A - B - A - C = -B - C.$$

Эту величину часто называют безвозвратными потерями, или потерями «мёртвого груза» (DWL). Действительно, часть выигрыша, потерянная производителями детского питания и равная площади прямоугольника A, переходит теперь к потребителям данного товара и увеличивает их выигрыш. Поэтому она не является «безвозвратной» потерей для общества в целом. Другая часть выигрыша, потерянная производителями и равная площади треугольника C, не достаётся никому - она безвозвратно потеряна для общества. Никому не достаётся и часть выигрыша, потерянная потребителями детского питания и равная площади треугольника B. Таким образом, безвозвратные потери на этом рынке, возникшие в результате установления правительством ценового «потолка»: —B – C.

Политика правительства иногда заключается в том, чтобы поднять цены выше уровня равновесной цены. Например, американские фермеры часто жалуются, что крупные перерабатывающие предприятия скупают сельскохозяйственное сырьё для своей продукции по слишком низким ценам. Правительство США, пытаясь защитить интересы фермеров, устанавливают ценовой «пол» (P_{\min}), или минимальную цену, на сельскохозяйственные товары, превышающую равновесную цену. Реализация товаров по ценам ниже установленного минимального уровня считается незаконной.

В результате перерабатывающие предприятия сократят объём закупок сельскохозяйственной продукции с Q_0 до Q_3 , как показано на рисунке 17.

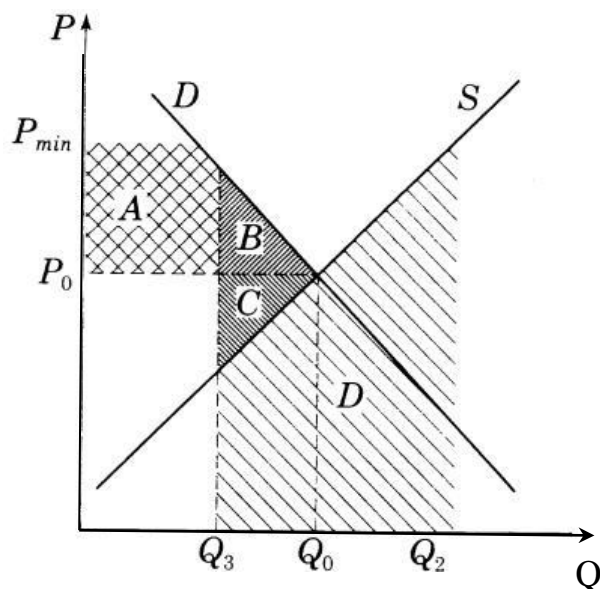


Рисунок 17

Если фермеры смогут предвидеть сокращение объёма спроса, они произведут меньше продукции и величина безвозвратных потерь будет равна сумме площадей двух треугольников: В и С. Если фермеры решит, что смогут продать любое количество продукции по более высокой цене, то они увеличат выпуск до Q_2 и на рынке возникнет избыток сельскохозяйственных товаров. Объём перепроизводства определяется как разность между величиной предложения Q_2 и величиной спроса Q_3 .

Как изменится в этой ситуации выигрыши потребителей и производителей? Перерабатывающие компании, покупая Q_3 единиц сельскохозяйственной продукции, должны теперь платить за каждую единицу продукции более высокую цену, что приводит к сокращению их выигрыша на величину площади прямоугольника А (рисунок 7). Они также теряют величину площади треугольника В, потому уже не могут покупать данный товар в прежнем количестве. Изменение в выигрыше потребителей составляет:

$$\Delta CS = -A - B.$$

Производители сельскохозяйственной продукции получают теперь более высокую цену за свой товар, что приводит к увеличению их выигрыша на величину площади треугольника А (рисунок 17). Но сокращение объёма продаж с Q_0 до Q_3 приводит к уменьшению их выигрыша на величину площади треугольника С. Если государство не выкупает у фермеров излишки их продукции по установленной им же самой цене P_{\min} , то фермеры несут ещё и бремя невозмещённых издержек производства этих излишков. Так как объём продаж при P_{\min} составляет только Q_3 , они не могут получать выручку от продукции, произведённой в количестве $Q_2 - Q_3$, и возместить свои затраты на производство данного количества продукции. Эти потери производителей представлены на рисунке 17 площадью заштрихованной трапеции D. В данном случае изменение выигрыша производителей составит:

$$\Delta PS = A - C - D.$$

Изменение общего выигрыша потребителей и производителей равно:

$$\Delta SW = \Delta CS + \Delta PS = -A - B + A - C - D = -B - C - D.$$

Итак, при установлении правительством максимальной и минимальной цен общий выигрыш экономических агентов на рынке совершенной конкуренции уменьшается по сравнению с ситуацией равновесия.

Теперь рассмотрим косвенные методы государственного регулирования рынка на примере налогообложения и субсидирования производителей. Допустим, правительство проводит борьбу с курением. При этом оно считает, что одной из причин распространения этой вредной привычки среди населения являются слишком низкие цены на сигареты. Тогда правительство может ввести количественный налог на выпуск сигарет, что приведёт к сокращению производства данного товара и увеличению его цены.

Аналогичный результат достигается и при установлении ценового «пола». Но в этом случае часть выигрыша потребителей сигарет (площадь прямоугольника А на рисунке 17) перейдёт к производителям данного товара. И если площадь прямоугольника А окажется больше, чем площадь треугольника С, то выигрыш производителей сигарет увеличится в сравнении с ситуацией нерегулируемого рынка. Это несправедливо с этической точки зрения, так как, «штрафуя» курильщиков, государство фактически поддерживает тех, кто распространяет эту вредную привычку среди населения. Кроме того, прямое регулирование цен может вызвать негативную реакцию либерально настроенной части электората. Поэтому методы косвенного регулирования рынка часто оказываются предпочтительнее для правительства.

Пусть правительство вводит количественный налог на выпуск сигарет. Тогда каждая пачка сигарет облагается налогом по фиксированной налоговой ставке t . Если, например, $t = 5$ рублей за единицу, то все предприятия данной отрасли должны перечислять государству 5 рублей с каждой произведённой пачки сигарет. Значит, общая величина налога, перечисляемая в государственный бюджет (T), непосредственно зависит от объёма выпуска (Q):

$$T = t \times Q.$$

После введения количественного налога кривая предложения каждого товара сдвигается вверх на величину налоговой ставки, и объём производства сигарет у всех предприятий сокращается. Кривая рыночного предложения тоже сместится вверх на величину налоговой ставки t при каждом значении объёма выпуска Q . Отраслевой выпуск продукции уменьшится с Q^* до Q_t , а цена пачки сигарет возрастет с P^* до P_t (рисунок 18). В результате принятых государством мер потребление сигарет сократится.

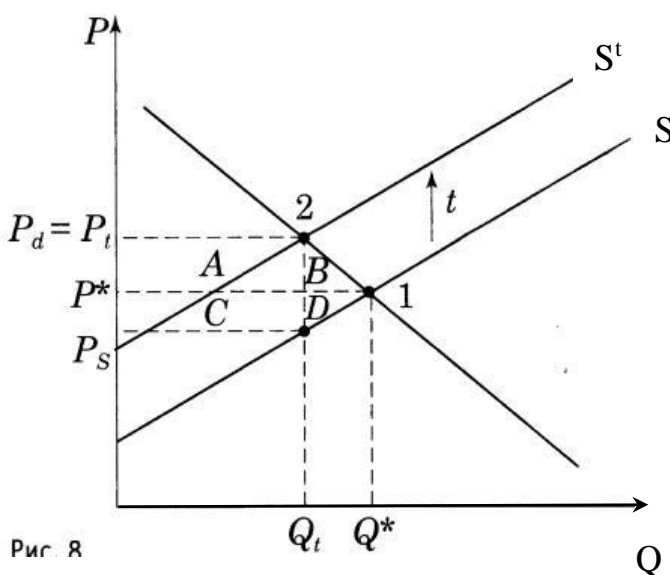


Рисунок 18

Как изменится в этой ситуации выигрыш потребителей и производителей? Потребители, покупая Q_t пачек сигарет, должны платить за каждую пачку более высокую цену, чем раньше. Это приводит к сокращению их выигрыша на величину площади прямоугольника А (рисунок 18). Цена, по которой потребители покупают на рынке товар,

называется **ценой спроса** и обозначается P_d . В данном случае она совпадает с рыночной ценой P_t . Потребители теряют и площадь треугольника B , потому что не могут покупать сигареты в прежнем количестве. Изменение в их выигрыше равно:

$$\Delta CS = -A - B.$$

Производители сигарет продают теперь свой товар по более высокой цене – P_t . Но реальная цена, которую они получают за каждую пачку сигарет, составляет $P_s = P_t - t$, так как они отчисляют государству t рублей с каждой пачки (рисунок 18). Это реальная цена, которую они получают, называется **ценой предложения** и обозначается P_s . В данном случае она ниже равновесной цены P^* , что уменьшает выигрыш производителей сигарет на величину, обозначенную как площадь прямоугольника C .

Сокращение объёма продаж с Q^* до Q_t уменьшает их выигрыш ещё и на величину площади треугольника D (рисунок 18). Изменение выигрыша производителей составляет:

$$\Delta PS = -C - D.$$

Следует учесть, что в данной ситуации (в отличие от рассмотренных выше случаев правительственного контроля над ценами) государство получает определённый доход от налогового сбора (T):

$$T = t \times Q.$$

Можно сказать, что после введения количественного налога на выпуск сигарет выигрыш государства (GS) изменился на величину, равную сумме площадей прямоугольника A и прямоугольника C (рисунок 18):

$$\Delta CS = A + C.$$

Таким образом, правительство добилось поставленной цели – объём потребления сигарет в стране сократился. Кроме того, увеличились доходы государственного бюджета. Очевидно, что регулирование рынка сигарет путём налогообложения предпочтительнее для правительства, чем регулирование этого рынка посредством установления ценового «пола».

Но при введении количественного налога также возникают безвозвратные потери, или потери «мёртвого груза» (DWL). Действительно, часть выигрыша, потерянная потребителями сигарет и равная площади прямоугольника A , переходит к государству и увеличивает его выигрыш. Она не является потерей для общества в целом. Другая часть выигрыша, потерянная потребителями и равная площади треугольника B , не достаётся никому – она безвозвратно потеряна для общества. Никому не достаётся и часть выигрыша, потерянная производителями сигарет и равная площади треугольника D . Другая часть выигрыша, потерянная производителями и равная площади треугольника C , переходит к государству и увеличивает его выигрыш. Таким образом, безвозвратные потери на рынке сигарет от введения количественного налога составляют:

$$\Delta SW = \Delta CS + \Delta PS + \Delta CS = -A - B - C - D + A + C = -B - D.$$

Рассмотрим влияние количественных субсидий на параметры рыночного равновесия. Снова предположим, что правительство проводит демографическую политику, направленную на увеличение рождаемости, и считает, что одной из причин низкой рождаемости являются слишком высокие цены на детское питание. Мы показали, что решение данной проблемы путём установления ценового «потолка» порождает дефицит данного продукта на легальном рынке и может привести к возникновению «чёрного рынка». Снижения цены на детское питание может добиться и посредством предоставления и количественной субсидии. При этом производство и потребление данного продукта возрастут.

$$P_d = P_{sub}$$

Пусть правительство предоставляет всем предприятиям-производителям детского питания количественную субсидию. Это означает, что каждая единица производимой продукции субсидируется по фиксированной ставке sub . Например, если $sub = 10$ рублей за единицу, то предприятие за каждую произведённую единицу товара получает от государства 10 рублей, а общая величина количественной субсидии зависит от объёма выпуска предприятий. В результате кривая рыночного предложения смещается вниз на величину ставки субсидирования при каждом значении объёма выпуска Q , отраслевой выпуск продукции возрастает, а цена единицы продукции снижается (рисунок 19).

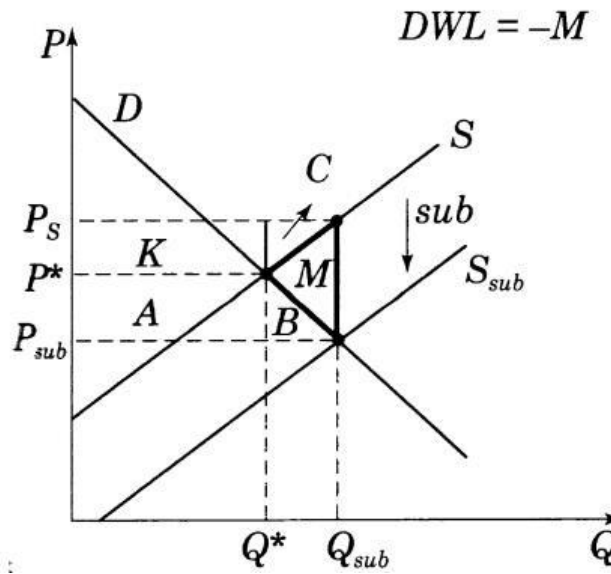


Рисунок 19

Как изменяется в этой ситуации выигрыши потребителей и производителей? Потребители, покупая Q_{sub} единиц детского питания, платят теперь за каждую единицу меньше, чем раньше. Цена спроса (P_d) в данном случае совпадает с рыночной ценой (P_{sub}), которая установилась после введения количественной субсидии. Это приводит к увеличению выигрыша потребителей на величину площади прямоугольника A (рисунок 19). Потребители получают дополнительный выигрыш (площадь треугольника B) ещё и потому, что могут теперь покупать детское питание в большем количестве, чем до введения субсидии. Изменение в выигрыше потребителей составляет:

$$\Delta CS = A + B.$$

Производители детского питания продают теперь свой товар по цене P_{sub} . Но реальная цена, которую они получают за каждую проданную единицу товара, составляет $P_s = P_{sub} + sub$, так как они получают от государства sub рублей за каждую единицу товара (рисунок 19). Цена предложения (P_s) в данном случае оказывается выше первоначальной равновесной цены P^* , и это приводит к увеличению выигрыша производителей детского питания на величину площади прямоугольника K . Кроме того, рост объёма продаж с Q^* до Q_{sub} увеличивает их выигрыш ещё и на величину площади треугольника C (рисунок 19). Изменение выигрыша производителей в итоге равно:

$$\Delta PS = K + C.$$

Таким образом, правительство добилось поставленной цели — объём потребления детского питания в стране вырос. При этом снизилась цена данного товара, а выигрыши

потребителей и производителей увеличились. Очевидно, что регулирование рынка детского питания путём предоставления количественной субсидии предпочтительнее для потребителей и производителей, чем регулирование этого рынка посредством установления ценового «потолка». Оно может оказаться и более действенным с точки зрения результативности демографической политики.

Но следует учесть, что данный способ регулирования рынка (в отличие от всех рассмотренных выше) является высокзатратным для государства, которое несёт большие расходы по субсидированию предприятий. Величина этих расходов (E) может быть определена по формуле:

$$E = \text{sub} \times Q_{\text{sub}}.$$

Можно сказать, что после предоставления количественной субсидии выигрыш государства (GS) уменьшится на величину, равную сумме площадей геометрических фигур A, C, B, K и M (рисунок 19):

$$\Delta GS = -A - C - B - K - M.$$

Значит, и в результате предоставления количественной субсидии возникают безвозвратные потери. Действительно, одна часть расходов правительства на субсидирование увеличивает выигрыш потребителей детского питания (площади фигур A и B), другая часть расходов государства увеличивает выигрыш производителей детского питания (площади фигур K и C). А третья часть расходов на субсидирование (площадь треугольника M) является безвозвратными потерями для общества, так как не достаётся никому. Изменение общего выигрыша экономических агентов составляет:

$$\Delta SW = \Delta CS + \Delta PS + \Delta CS = A + B + C + K - A - B - C - K - M = -M.$$

Мы рассмотрели некоторые инструменты государственного регулирования рынков и обнаружили, что все они приводят к уменьшению общего выигрыша экономических агентов по сравнению с ситуацией равновесия на совершенно конкурентном рынке. Поэтому не случайно многие экономисты выступают против государственного вмешательства в работу рыночного механизма цен. Однако на практике правительства всех стран в большей или меньшей степени регулируют национальные рынки. Экономическая целесообразность не всегда является единственной целью государственной политики. Большую роль в выборе приоритетов играют соображения социального характера (улучшение демографической ситуации в стране, более справедливое распределение доходов в обществе, оздоровление нации), протекционистской политики (поддержка отечественных производителей) и другое.

В некоторых случаях (например, при монополии или при наличии внешних эффектов) государственное регулирование может, напротив, устранить безвозвратные потери и тем самым увеличить общий выигрыш экономических агентов. Поэтому очень важно в каждом конкретном случае тщательно анализировать все положительные и отрицательные последствия государственного вмешательства в работу рынка и, только взвесив все «за» и «против», принимать окончательное решение [23].

Повторение

Контрольные вопросы

1. В плановой экономике существовало огромное количество ненужных товаров. В чём причина этого явления?
2. Почему в плановой экономике не срабатывает закон спроса и предложения?
3. В чём различие и в чём сходство законов рынка и законов природы? Свой ответ обосновать.
4. Что необходимо сделать правительству, чтобы при продаже валюты на валютном рынке предложение и спрос на неё были более эластичными? Свой ответ аргументировать.
5. «Закон спроса действует, потому что у потребителей есть возможность замены. Закон предложения действует, потому что у производителей есть возможность замены». Пояснить эти высказывания.
6. Цена продукта меняется в зависимости от времени и места. С помощью закона спроса и предложения объяснить различие в ценах в приведённых ниже примерах.
 - а) дыни в январе дороже, чем в июле
 - б) хлеб утренней выпечки дороже, чем хлеб изготовленный вчера
 - в) банка «Колы» дороже на пляже, чем в супермаркете
 - г) питьевая вода дороже там, где грунтовые воды загрязнены, и дешевле там, где они чище
 - д) зимняя одежда в ноябре дороже, чем в марте
7. Почему на графике кривые спроса и предложения направлены в разные стороны?
8. Почему каждому предпринимателю необходимо знать законы спроса и предложения?

Задача № 1

В таблице 1 перечислены факторы, которые оказывают неоднозначное влияние на спрос и предложение.

Таблица 1

Факторы возможного влияния	Сдвиг кривой спроса	Движение вдоль кривой спроса	Сдвиг кривой предложения	Движение вдоль кривой предложения
Изменение цен конкурирующих товаров				
Внедрение новой технологии				
Изменение моды на товар				
Изменение потребительских доходов				
Изменение цен на сырьё				

Отметить знаком «+» те факторы, которые вызывают эффект изменения спроса и предложения. Продемонстрировать этот эффект на графике с кривыми спроса и предложения.

Задача № 2

Составить график спроса и предложения, если цена спроса и предложения изменяется от 1000 до 5000 рублей. Величина спроса при этом изменяется от 5000 до 20.000 штук, а величина предложения от 7000 до 30.000 штук.

Задача № 3

Таблица 2

Ситуация на рынке видеокассет

Цена, денежная единица	8	16	24	32	40
Спрос, млн. штук	70	60	50	40	30
Предложение, млн. штук	10	30	50	70	90

Нарисовать график спроса и предложения видеокассет.

- а) Какая ситуация сложится на рынке – возникает излишек или дефицит кассет – при цене 8 денежных единиц за кассету. Определить объём излишков (дефицитов).
- б) Какая ситуация сложится на рынке – возникает излишек или дефицит кассет – при цене 32 денежных единицы за кассету. Определить объём излишков (дефицитов).
- в) Чему равна равновесная цена видеокассет на этом рынке?
- г) Рост потребительских расходов повысил спрос населения на видеокассеты на 15 млн. штук на каждом уровне цены. Каковая будет равновесная цена и равновесный объём производства видеокассет?

Понятие «рынок», его функции

Самое простое и поверхностное понимание рынка – это место, где продают и покупают.

В настоящее время существует множество определений понятию «рынок». Прежде всего, рынок – это обязательный компонент товарного производства, товарного обмена. Обмен товарами производится на основе эквивалентности (равноценности). Развитое товарное производство предполагает использование денег как посредников при обмене товаров (рисунок 20).



Рисунок 20

Рынок – это общемировая ценность, результат развития человеческой цивилизации. Он выполняет следующие важные функции:

1. обеспечение взаимосвязи производства и потребления. Рынок нацеливает производителя на выпуск именно той продукции, которая нужна потребителю. Судьба производителя зависит от того, насколько точно он угадал потребность рынка. Если производитель будет изготавливать то, что не пользуется спросом, то он неизбежно разорится.
2. стимулирование эффективности производства. Конкуренция, без которой немислим рынок, означает, что существует много производителей данной продукции. Каждый из них хочет получить максимум прибыли. Это можно сделать при снижении затрат, и тогда при этом же уровне рыночной цены можно получить больше прибыли.
3. снижение затрат. Этого можно добиться, лишь применяя новую, более производительную технику, технологию, лучше организуя производство.
4. стимулирование научно-технического процесса.
5. дифференциация² производителей. Рынок ориентируется на сильного производителя, предоставляет ему наиболее редкие ресурсы, что способствует их более эффективному использованию.
6. забота производителя о качестве выпускаемой продукции. Недоброкачественная продукция не будет раскуплена, а значит, производитель не только не получит прибыли, но даже не сможет возместить свои затраты.

Нормальный рынок – царство потребителя. Он выбирает, что покупать. Его благосклонного внимания добиваются многие производители одного и того же товара, старающиеся привлечь покупателя или высоким качеством, или низкой ценой, или особенно удобным обслуживанием и т.д.

Исходя из функций рынка, можно представить себе сам рынок.

Рынок – это определённый способ согласования деятельности участников общественного производства; механизм, соединяющий производителя и потребителя на основе спроса и предложения; это саморегулирующаяся и самонастраивающаяся на спрос система.

Выделяют следующие признаки свободного рынка:

1. наличие неограниченного числа конкурентов, свободный доступ на рынок и выход из него;
2. абсолютная мобильность, подвижность всех видов ресурсов: трудовых, материальных и финансовых. Никто и ничто не должны сдерживать свободное перемещение ресурсов из сфер менее эффективных. Это свойство обеспечивает постоянное обновление структуры экономики, её саморегулирование.
3. наличие у каждого участника рынка полной информации (о ценах, спросе, предложении и

² *Примечание автора.* Разделение, расчленение чего-либо на составные части, формы, ступени и т.п.

т.д.). Это свойство позволяет каждому участнику рынка выбрать оптимальное экономическое поведение.

4. ни 1 из участников рынка не может оказать влияние на решения, принимаемые другими участниками. Особенно важно, что никто не может повлиять на рыночную цену. Цена устанавливается в результате спроса и предложения. Невозможность влияния отдельного участника рынка на цену означает отсутствие монополиста.

Все признаки свободного рынка не могут проявиться в реальной жизни в полном объеме. То есть это модель «идеального» рынка, который никогда не существовал. Однако эта модель позволяет понять сущность рынка в его современном виде [6].

Товарное производство, условия его зарождения и основные черты

Товарное производство означает, что продукт создаётся для обмена.

Товарное производство прошло длительную эволюцию. Возникло оно в условиях разложения первобытной общины, зарождения частной собственности, при первом общественном разделении труда. Известно, что простейшей формой разделения труда является естественное разделение в зависимости от пола и возраста. Первое же общественное разделение труда связано с отделением скотоводства от земледелия. Это такое разделение труда, при котором сначала различные общины, а затем и отдельные члены общин стали заниматься различными видами хозяйственной деятельности, что привело к появлению избытка отдельных продуктов у производителей в результате роста производительности их труда и к значительному развитию обмена.

Второе крупное разделение труда характеризуется отделением ремесла от земледелия; третье – выделением торговли как самостоятельного вида деятельности; к четвёртому крупному общественному разделению труда сегодня относят выделение научно-исследовательских опытно-конструкторских работ, свидетельствующее о росте значения научных разработок для общественного развития.

Общественное разделение труда – это первое необходимое условие возникновения товарного производства. С развитием общественного разделения труда происходит специализация производителей на выработке какого-либо одного продукта. Это обуславливает необходимость обмена. Общественное разделение труда является материальным условием существования товарного хозяйства.

Причиной товарного производства следует считать экономическое обособление товаропроизводителей как различных собственников. Именно экономическое обособление товаропроизводителей – условие, необходимое и достаточное для превращения обмена в товарный обмен. Только обмен между различными собственниками становится товарным. Экономическое обособление возможно в условиях и частной, и коллективной, групповой, собственности.

Товарное производство – это такая организация общественного хозяйства, когда продукты производятся отдельными, обособленными производителями, причём каждый из них специализируется на выработке одного какого-либо продукта. Так что для удовлетворения общественных потребностей необходимо купля-продажа продуктов на рынке.

В зависимости от степени развития условий возникновения товарного производства изменяется и его содержание. Первоначально оно возникает или функционирует как простое или неразвитое товарное производство, существенными чертами которого являются:

1. общественное разделение труда как материальное условие существования товарного производства;
2. частная собственность на средства производства и результаты труда;
3. личный труд собственника на средства производства;
4. удовлетворение общественных потребностей посредством купли-продажи продуктов труда;
5. экономическая связь между людьми через рынок.

Таким образом, простое товарное производство – это производство продуктов для обмена самостоятельными мелкими товаропроизводителями – крестьянами и ремесленниками.

Изучение простого товарного производства имеет большое теоретическое и практическое значение, поскольку оно является питательной средой возникновения развитого товарного производства. Кроме того, оно имеет и в настоящее время широкое распространение, ибо 55 % населения земного шара – мелкие товаропроизводители, а в странах Латинской Америки и Африки – до 90 %.

От простого товарного производства принято отличать развитое капиталистическое товарное производство.

Несмотря на то, что товарное производство в своей основе однотипно с развитым (капиталистическим) товарным производством (ибо и то, и другое основано на общественном разделении труда, частной собственности и производстве продукции для рынка), они имеют существенные различия. Простое товарное производство базируется на

собственном труде товаропроизводителя, продукт труда с момента его производства до реализации на рынке принадлежит товаропроизводителю. Развитое капиталистическое товарное производство базируется на применении наёмного труда, а произведённый продукт отчуждается от производителя (производится рабочим, а принадлежит капиталисту).

Товарное хозяйство при капитализме получает наивысшее развитие. Товарные отношения носят всеобщий характер, что находит своё выражение в том, что:

1. все продукты труда производятся только на рынке;
2. все потребности общества удовлетворяет через рынок;
3. на рынке появляется новый товар – рабочая сила. Для превращения рабочей силы в товар необходимы 2 условия: чтобы рабочий был юридически свободен, мог самостоятельно распоряжаться своей способностью к труду и чтобы он был лишён собственных средств производства и вынужден продавать свою рабочую силу.

Достижение товарным производством его высшей ступени развития связано с утверждением капитализма в процессе первоначального накопления капитала.

Первоначальное накопление капитала включает 2 процесса:

1. превращение массы производителей в лично свободных, но в то же время лишённых всяких средств производства. Этот процесс означает появление на рынке нового товара – рабочей силы.
2. сосредоточение денежного богатства и средств производства в руках меньшинства.

Отделение производителей от средств производства происходило очень медленно, и сам по себе этот процесс не составлял ещё эпохи первоначального накопления капитала и перехода товарного производства в новое качество. Ускорителем этого процесса стала активная экономическая роль государства, которая способствовала первоначальному накоплению капитала путём отделения непосредственного производителя от средств производства, основу чего составляли насильственное обезземеливание крестьянства, «огораживание» общинных земель, конфискация монастырских и церковных земель в связи с реформацией церкви, очистки имений от жилых построек крестьян, массовая экспроприация (изъятие) земель у крестьян на основе специальных экономических законов.

Основные методы первоначального накопления крупных денежных средств:

- колониальная система, колониальные захваты, жестокий режим грабежа, порабощение вплоть до кражи людей на захваченных территориях, работорговля;
- система государственных займов;
- налоговая система;
- система протекционизма³.

Первоначальное накопление капитала в России имело свои особенности:

1. оно происходило в условиях крепостного права, тормозившего развитие производства;
2. экспроприация (ограбление) мелких товаропроизводителей осуществлялась за счёт колоссальной эксплуатации мелкого крестьянства со стороны мелких помещиков. Две трети всех лучших земель остались в собственности помещиков.
3. большую роль играли внутренняя торговля, государственные премии, субсидии.

Эволюция товарного (рыночного) типа хозяйства обнаружила большое многообразие разновидностей:

1. товарное хозяйство свободной конкуренции представляет собой рыночную экономику, в которой отсутствует какая-либо монополия, имеется частная свободная конкуренция, неизвестный рынок, обособленность производителей, беспрепятственное проникновение на рынок и уход с него, охрана частной собственности, полная самостоятельность и ответственность субъектов хозяйствования;
2. товарное хозяйство организованного рынка – рыночная (товарная) экономика более высокого уровня, которая развивается в условиях несовершенной конкуренции, наличие различных форм экономического монополизма и государственного регулирования экономики;

³ Экономическая политика государства, направленная на ограждение национальной экономики от иностранной конкуренции. Реализуется посредством финансового поощрения отечественной промышленности, стимулирования экспорта, ограничения импорта.

3. планово-директивная и планово-нормативная модели товарного хозяйства – это сознательное, регулируемое на основе директивного плана (или плановых нормативов) товарное хозяйство с жестоким централизованным распределением ресурсов, игнорирование самостоятельности предприятий и оценкой их деятельности по итогам выполнения плана. Данная модель была реализована в нашей стране.

Развитие товарного хозяйства в России было противоречивым. По сравнению с классической в этом отношении Англией Россия имела значительные особенности, и главная из них – более медленная смена форм феодально-крепостнических отношений. По темпам роста в последнее десятилетие 19 века Россия уступала только США, а в начале 20 века и опережала их. После реформы 1861 года интенсивно развивался целый ряд отраслей промышленности. Так, «старые», традиционные отрасли – хлопчатобумажная, шерстяная – за 15-20 лет увеличили производство в 2 раза, добыча нефти за 1861-1891 годы возросла почти в 20 раз, каменного угля – в 6, выплавка стали – в 10, производство машин увеличилось в 5 раз. Ещё более высокими темпами экономика России развивалась в 1890-е годы [6].

Структура рынка

Современный рынок имеет довольно сложную структуру и состоит из рынков:

- потребительских товаров и услуг (потребительский рынок);
- средств производства;
- средств труда (рабочей силы);
- земли;
- денег;
- ценных бумаг;
- валюты и другие.

По пространственному критерию можно выделить рынки:

- региональный (локальный). Например: рынок Западной Сибири.
- национальный (российский).
- интеграционных группировок (рынок западноевропейских стран).
- мировой.

С точки зрения зрелости рыночных отношений можно говорить о формирующемся (Россия, Украина) и развитом (США, Англия, Швеция и другие) рынках. Можно выделить две модели развитого рынка: американскую и шведскую. Американская модель характеризуется минимальным вмешательством государства в экономику, незначительной долей государственного сектора, ориентацией на свободное предпринимательство и свободный рынок и минимальную (относительно) социальную защиту населения. Шведская модель – высокая социальная защищённость населения, значительные социальные расходы государства, базирующиеся на высоких налогах, значительное перераспределение национального дохода через государственный бюджет и в то же время опора на частную собственность, конкуренция. Её часто называют так: «Социализм – в распределении, капитализм – в производстве».

Есть и другие модели – лионская, германская и другие. В России складывается своя модель современного рынка [6].

Условия нормального функционирования рынка

Для нормального функционирования рынка необходимы следующие условия:

1. наличие самостоятельных экономических субъектов, их правомочность в заключении сделок и распоряжении своими доходами. То есть возможность каждого заниматься любой, не запрещённой законом, предпринимательской деятельностью.
2. многосекторная экономика – многообразие форм собственности и соответственно видов предприятий. Особое значение для современной экономики имеет акционерная (корпоративная) собственность.
3. конкуренция – душа рынка. Условием конкуренции является наличие хотя бы нескольких продавцов (производителей), а также нескольких покупателей.
4. свободные рыночные цены, которые устанавливаются в процессе конкуренции. Допускается государственное регулирование цен на определённые виды товаров и услуг. Цены передают информацию об изменениях рыночной ситуации, стимулируют применение наиболее экономичных методов производства, распределяют и перераспределяют доходы.
5. устойчивые денежные и финансовые системы. Устойчивость денежной системы предполагает отсутствие инфляции (или её минимальный уровень), а устойчивая финансовая система предполагает, прежде всего, стабильность налогов.
6. наличие развитой инфраструктуры рынка.
7. дополнение чисто рыночного механизма государственным регулированием экономики. Государственное вмешательство в экономику должно быть минимизировано, оно не должно подавлять и разрушать рынок.
8. открытость национального рынка, его связь с мировым рынком.
9. стабильность политической ситуации.
10. умение всех участников приспосабливаться к требованиям рынка [6].

Инфраструктура рынка

Инфраструктура рынка – это взаимосвязанная система инструментов, организаций, действующих в пределах особых рынков и выполняющих определённые функции.

На рынке товаров и услуг инфраструктура представлена товарными биржами, предприятиями оптовой и розничной торговли, фирмами, представляющими участникам рыночную информацию, занимающимися маркетингом, рекламой и т.д. Это часть инфраструктуры охватывает огромное экономическое пространство между производителями и потребителями. Её функционирование обеспечивает регулирование сбыта и обслуживание потребителей. Эта инфраструктура реагирует на сигналы, идущие от спроса, и обеспечивает реальное равновесие на товарном рынке.

На рынке труда инфраструктурой являются биржи труда, системы, обеспечивающие обучение и переквалификацию работников.

На рынке ценных бумаг это в первую очередь фондовая биржа, где покупаются и продаются акции и облигации. Соединяя инвесторов и владельцев сбережений, биржа способствует межотраслевому и межрегиональному переливу капиталов.

Инфраструктура кредитного рынка – это современная двухуровневая банковская система (центральный банк и коммерческие банки), страховые компании и различные фонды, способные мобилизовать свободные денежные средства и превратить их в кредиты.

Государственные финансы (центральные и местные бюджеты) также являются частью инфраструктуры рынка. Бюджеты через налоги, а также через расходы позволяют государству решать те проблемы, перед которыми отстывает рынок.

Законодательство, правовая система регулирует взаимодействие участников рынка. Отсутствие или слабое развитие правовой системы превращает рынок в «дикий», а экономику делает криминальной [6].

Конкуренция и её общая характеристика

Силой, которая экономически заставляет всех товаропроизводителей изготавливать продукты по равновесной цене, является конкуренция.

Слово «конкуренция» означает столкновение. Столкновение, взаимодействие экономических субъектов (производители однородной продукции; производители различных, но взаимозаменяемых видов товаров; потребители и производители и т.д.) и образует то, что мы называем рынком.

Конкуренция – это соперничество между участниками рынка за лучшие условия производства, купли и продажи товаров.

Для характеристики уровня конкуренции на том или ином конкретном рынке используются следующие показатели:

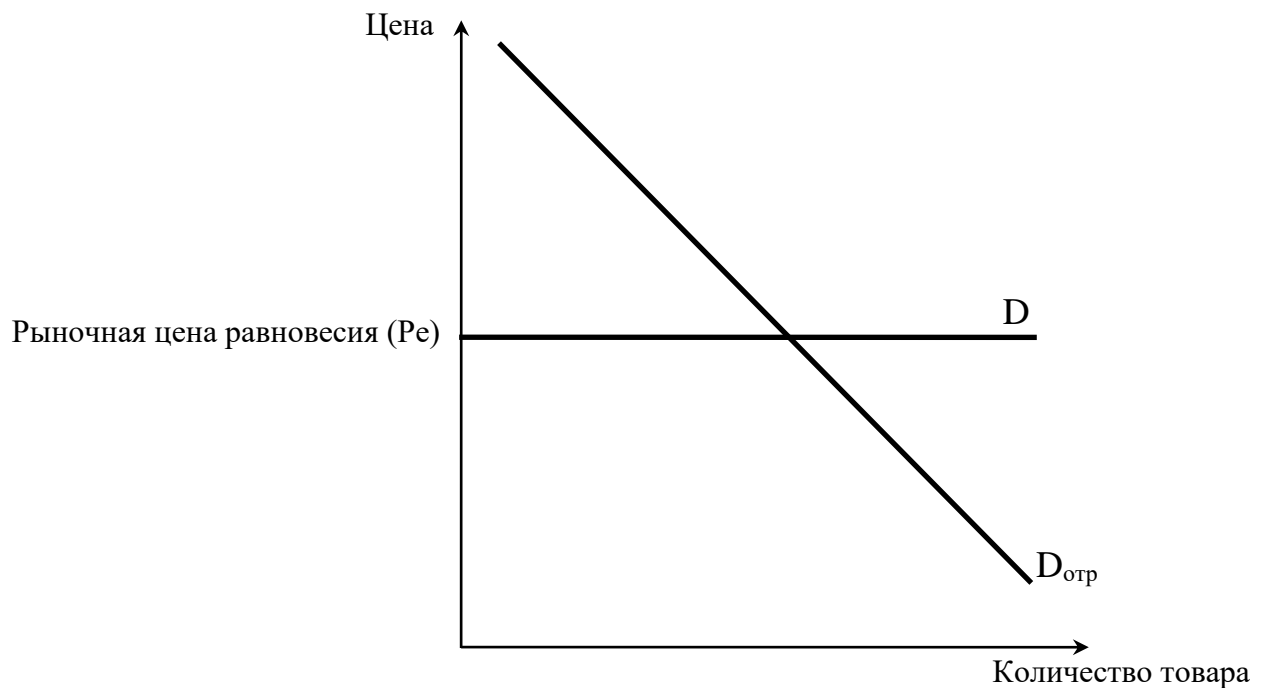
- количество производителей и потребителей на рынке;
- тип производимой продукции;
- способность отдельного производителя и потребителя влиять на рыночные цены;
- барьеры на пути вступления в отрасль;
- отсутствие или наличие неценовых форм конкурентной борьбы.

Исходя из этих показателей, рынки условно можно разделить на конкурентные и неконкурентные.

На конкурентном рынке (рынке совершенной конкуренции) рыночный механизм и его основные закономерности проявляются в наиболее чистом виде. Идеально конкурентный рынок предполагает, что:

- все фирмы выпускают однородную стандартную продукцию, так что не существует каких-либо существенных отличий между товарами разных производителей;
- количество фирм в отрасли настолько велико, а доля одного производителя столь мала, что увеличение или сокращение продаж на рынке не может повлиять на рыночную цену;
- отсутствуют какие-либо ограничения для образования в отрасли новых фирм или выхода из отрасли ранее действующих предприятий.

Невозможность влияния на рыночные цены приводит к тому, что конкурентная фирма вынуждена принимать цены как заданные извне. Увеличит ли эта фирма свой объём производства или сократит его до нуля, на рыночную цену её решение не повлияет. Вот почему кривая спроса на продукцию отдельной фирмы является горизонтальной линией и графически выглядит следующим образом (рисунок 21).



D – кривая спроса на продукцию фирмы – совершенного конкурента

$D_{отр}$ – кривая отраслевого (рыночного) спроса

Рисунок 21. Графическое выражение спроса конкурентной фирмы.

Борьба между фирмами за увеличение объёма своих продаж носит преимущественно ценовой характер, то есть основывается на действии закона спроса (снижение цены на продукцию ведёт при прочих равных условиях к увеличению величины спроса на неё) и проявляется в установлении фирмой цены предложения ниже рыночного уровня.

Если выполняются все перечисленные выше условия, то предложение на рынке является конкурентным, а фирмы-производительницы ведут себя как совершенные конкуренты. Если же помимо этого не только продавцы, но и покупатели хорошо информированы, действуют независимо и объём покупок каждого столь мало, что решение одного покупателя о приобретении данного товара не влияет на рыночные цены, мы говорим о совершенном конкурентном рынке.

На практике лишь ограниченное число отраслей могут считаться конкурентными в том смысле, что каждая фирма сталкивается с горизонтальной кривой спроса на однородную продукцию и что фирмы могут свободно входить в дело и выходить из него. Такими примерами могут являться рынок сельскохозяйственной продукции или рынок ценных бумаг.

Тем не менее, анализ совершенного конкурентного рынка необходим, ибо, во-первых, во многих отраслях фирмы действуют в условиях, близких к конкурентному, и для оценки степени конкурентности реального рынка необходимо иметь идеальную модель, своего рода эталон, во-вторых, модель совершенной конкуренции, как и всякая модель, будучи упрощённым изображением экономической действительности, позволяет выявить наиболее важные закономерности функционирования рыночного механизма в его наиболее чистом виде.

Несовершенная конкуренция – это такая рыночная ситуация при которой продавцы получают большую свободу в назначении рыночной цены и, следовательно, большую рыночную власть, чем при совершенной конкуренции, но не являются единственными производителями на рынке конкретного товара или услуги.

Экономисты стали рассматривать несовершенные формы конкурентного рынка лишь с 30-х годов 20 века [6].

Контрольные вопросы

1. Привести примеры отраслевых рынков, функционирующих в условиях совершенной конкуренции.
2. Почему совершенно конкурентная фирма принимает цену на свою продукцию как заданную рынком и не пытается изменить её?
3. Важным признаком рынка совершенной конкуренции является стандартизированность, то есть однородность, продаваемого на нём продукта. Основной чертой рынка монополистической конкуренции является дифференциация⁴ продукта. А что можно сказать о товаре, продающемся в условиях чистой монополии?
4. Почему низкие цены на товары «вымывают» конкурентов?
5. Необходимо ли защищать отечественную промышленность от насыщения рынка импортными товарами? Свой ответ аргументировать.
6. Почему на рынке существовать мелкие и крупные предприятия?
7. Ценовая конкуренция в рыночной экономике диктует каждому предпринимателю что, как и для кого производить. Перечислить методы конкуренции, которые носят чисто экономический (а не правовой, не криминальный и т.д.) характер.

⁴ *Примечание автора.* Разделение, расчленение чего-либо на составные части, формы, ступени и т.п.

Монополия, её виды

Прямой противоположностью конкурентному рынку является монополия, характеризующаяся наличием единственного производителя и продавца на рынке конкретного товара или услуги, или монопосония, когда всей полнотой рыночной власти наделён единственный покупатель данного вида товара или услуги. Примером монопосонического рынка может служить поведение правительства на рынке военной техники.

Совершенная монополия представляет собой достаточно редкое явление и предполагает выполнение следующих условий:

- монополист является единственным производителем данного товара;
- продукция носит уникальный характер в том смысле, что не имеет близких заменителей;
- проникновение в отрасль для других фирм закрыто целым рядом обстоятельств, в результате чего монополист удерживает рынок в своей полной власти и полностью контролирует объём выпуска производства;
- степень влияния монополиста на рыночную цену очень высокая, но не безграничная, ибо он не может назначить любую сколь угодно высокую цену. Любая компания, в том числе и монополистическая, сталкивается с проблемой ограниченности рыночного спроса и сокращение объёма продаж прямо пропорционально росту цен.

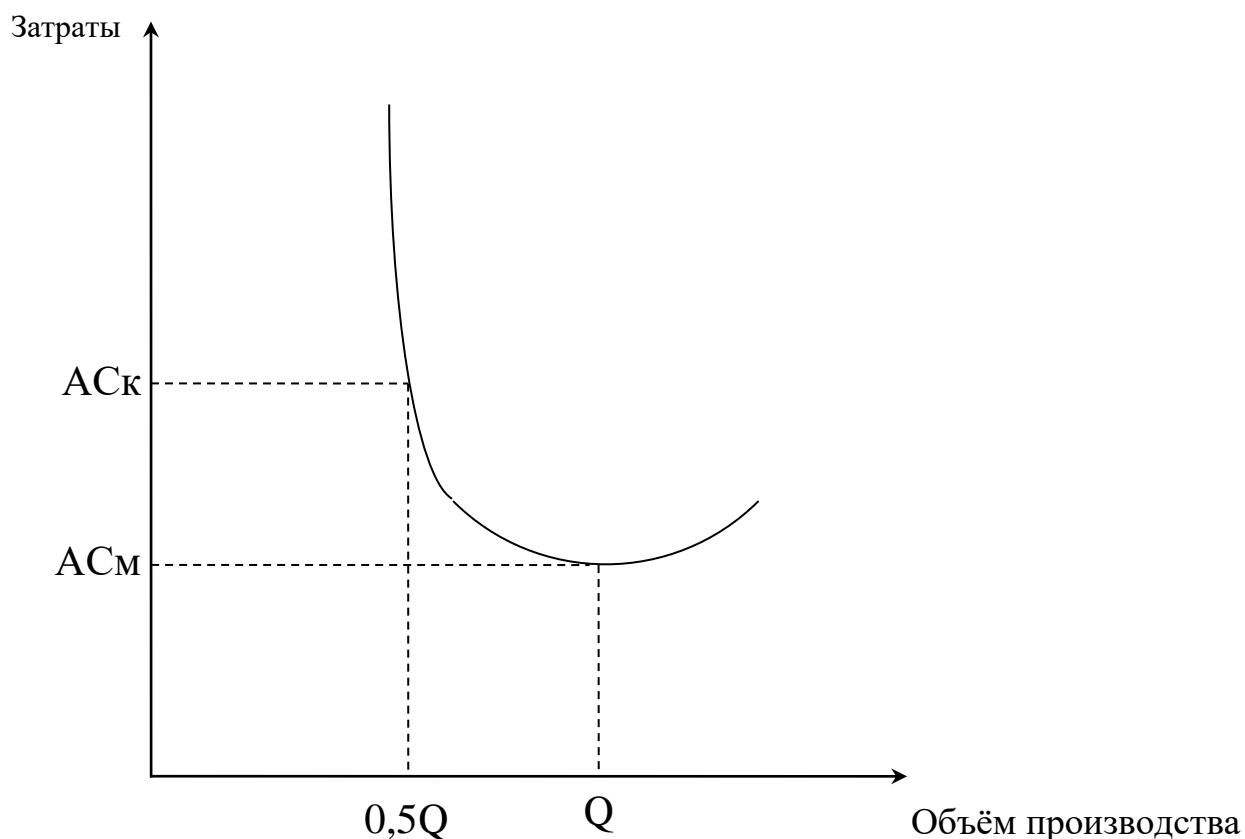
Чтобы получить максимальную прибыль, монополист использует неценовые факторы воздействия на рыночный спрос, такие, как реклама, улучшение качества товара и его внешнего вида, расширение диапазона предлагаемых услуг и дифференциацию⁵.

Возможность получения монопольных прибылей вследствие особого рыночного положения неизбежно привлекает в отрасль новых производителей, а это предполагает жёсткую конкурентную борьбу между монополией и аутсайдерами.

Виды монополий:

1. Естественное монополии возникают, как правило, в отраслях, которые обеспечивают население жизненно важными услугами и для которых характерен положительный эффект от увеличения масштабов производства. Сюда можно отнести компании, занимающиеся обеспечением электрической энергией, газом, водой, транспортными перевозками, например городской метрополитен, и т.д. В этих сферах экономики обеспечение потребностей рынка силами одной крупной компании обходится дешевле, а, следовательно, производство оказывается более эффективным, чем при производстве того же объёма товаров и услуг силами нескольких меньших по размерам (масштабам производства) фирм.

⁵ *Примечание автора.* Разделение, расчленение чего-либо на составные части, формы, ступени и т.п.



$АС_m$ – средние затраты на производство фирмы-монополиста
 $АС_k$ – средние затраты конкурентной фирмы

Рисунок 22. Объем производства.

2. Монополия в виде контроля редкими природными ресурсами, знаниями. Другой причиной возникновения и сохранения фирмой особого монопольного положения является ограниченность и невозпроизводимость отдельных природных ресурсов (например, нефти). Контроль над добычей и реализацией данного вида сырья создаёт их собственником особые благоприятные условия на рынке. Препятствует проникновению на рассматриваемый рынок других компаний. Контроль фирмы над знаниями в виде собственности на патент представляет ей исключительное право на производство и продажу вновь изобретённого продукта в течение определённого периода времени. Классическим примером монополии данного вида была компания «Дженерал Электрик», которая безраздельно господствовала на рынке электрических лампочек, изобретённых Эдисоном, с 1892 по 1930 год.
3. Государственные монополии. Существование государственных монополий на рынке конкретных товаров и услуг вызвано как естественным монополизмом отдельных государственных предприятий (например, железнодорожный транспорт), так и государственными ограничениями притока новых фирм в какую-либо отрасль (например, в области экспортно-импортных операций стратегически важных товаров и т.д.).

В отличие от совершенного конкурента, принимающего рыночную цену как данную извне, монополия сама определяет свои цены, исходя из объёма рыночного спроса и величины своих издержек. Монополизация рынка ведёт, как правило, к относительному сокращению объёмов производства и более высоким рыночным ценам на реализуемые монополией товары и услуги. Вот почему во всех развитых странах мира государство проводит более или менее жёсткую политику регулирования деятельности монополий, особенно естественных, и поощрения сил конкуренции на рынке.

Монополия (и монополия) на рынке – явление столь же редкое, как и совершенная конкуренция. В реальной экономике большинство отраслей находятся в промежутке между

этим двумя крайними формами. Фирмы, действующие в этих отраслях, не являются ни совершенными конкурентами, ни чистыми монополистами.

Представим различные рыночные структуры в виде точек на оси координат.

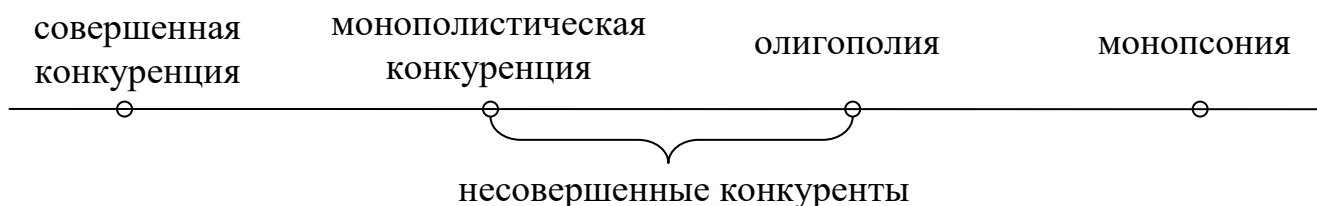


Рисунок 23. Типы рыночных структур.

Монополистическую конкуренцию можно определить как особую рыночную структуру, при которой большое количество производителей предлагают на рынок схожую, но не однородную продукцию, имеющую отличия по качеству или какому-либо другому признаку. Товары и услуги, производимые в условиях монополистической конкуренции, принадлежат к одной отрасли и представляют 1 рынок (например, безалкогольных напитков, зубных паст или спортивной одежды), но при этом не являются абсолютными заменителями.

Дифференциация⁶ товаров может быть основана на:

- качестве товаров или услуг. Причём под качеством в современных условиях понимают не только потребительские свойства самого продукта, но и его упаковку, способ подачи, условия продажи и т.п.
- условиях размещения (близость и доступность покупателю той или иной фирмы). Например: булочная около дома может иметь большую привлекательность именно в силу своего удобного расположения, чем крупный магазин на соседней улице.
- мнимых различиях, связанных с именем фирмы, её товарным знаком, престижностью торговой марки и т.п.

Товары не обязательно должны отличаться друг от друга физически. Они могут иметь какие-либо отличие лишь в сознании потребителей.

Относительно большое число производителей не позволяет отдельной фирме влиять на рыночные цены существенным образом, и рыночная власть, присущая всем производителям в условиях несовершенной конкуренции, носит ограниченный характер.

Проникновение на рынок новых фирм практически не ограничено, что связано с относительно низким положительным эффектом масштаба производства, небольшими размерами действующих предприятий (как правило, под эту рыночную структуру попадают отрасли, в которых преобладают мелкие и средние предприятия) и, как следствие, небольших размеров первоначальных капиталовложений.

Ограниченность рыночной власти монополистических конкурентов над ценами, а также дифференцированность⁶ производимой ими продукции приводят к преобладанию преимущественно неценовых форм конкуренции в виде рекламы, поиска наиболее удобного места расположения своей фирмы, расширения послепродажных услуг и, главное, усиления специфических особенностей (дифференциации⁶) своей продукции.

Хорошей ситуацией подобной рыночной структуры может служить рынок безалкогольных напитков, включающий большое количество разнообразных марок товаров, которые незначительно отличаются друг от друга по вкусу и являются вполне заменимыми.

На олигопольном рынке продукция может быть дифференцированной⁶, хотя и необязательно. Главная отличительная черта данной модели рынка проявляется в том, что несколько крупных фирм полностью контролируют производство и сбыт продукции данного вида. Крайне ограниченный доступ на олигопольные рынки позволяет действующим на них фирмам зарабатывать огромные прибыли на краткосрочном и долгосрочном промежутке времени.

⁶ *Примечание автора.* Разделение, расчленение чего-либо на составные части, формы, ступени и т.п.

Одной из важнейших причин образования олигопольных рынков является ситуация естественного монополизма, основанная на положительном эффекте масштаба производства.

Если производство в какой-либо отрасли может быть эффективным лишь при небольшом количестве предприятий, а производство отдельной фирмы должно занимать достаточно большую долю рынка, то возникает естественная олигополия. Патентование и лицензирование новых изобретений также могут помешать фирмам-конкурентам проникнуть на рынок и явиться барьером на пути вступления в отрасль новых производителей.

Кроме того, фирмы олигополисты могут предпринимать специальные так называемые стратегические действия, чтобы затруднить вхождение в отрасль новых фирм. К таким действиям относятся угрозы снижения цен на продукцию или переполнение рынка товарами, создание дополнительных производственных мощностей и т.д.

Олигопольная структура рынка может возникнуть также вследствие добровольного или вынужденного слияния мелких фирм путём приобретения акций друг друга. Цели подобных слияний могут быть самыми различными: расширение ассортимента продаж, увеличение объёма производства и завоевание большей доли рынка, экономия на масштабах производства и на рекламе.

Выделяют основные направления подобных слияний:

- *горизонтальное* – объединение фирм, производящих один и тот же продукт на одном и том же рынке. Например: слияние двух автомобильных компаний в 1 концерн.
- *вертикальное* – объединение фирм, которые входят или могут войти в единый технологический цикл. Например, объединение производителей нефтяных продуктов и фирмы, осуществляющие добычу нефти.
- *конгломерат* – объединение предприятий, производящих самые различные товары на различных рынках и не связанных между собой технологически.

Специфической особенностью олигопольного рынка является тесная взаимосвязанность фирм в рамках отрасли. Любое крупное решение одной из фирм-олигополистов (об установлении новых цен на свою продукцию, о расширении или сокращении объёмов производства, усилении рекламной компании и т.п.) требует обязательного учёта возможной реакции фирм-конкурентов. Неэффективность ценовой конкуренции заставляет олигополистов использовать такие модели поведения, как лидерство в ценах, сговор и традиции в определении ценовой политики.

Лидерство в ценах предполагает такую практику, когда одна фирмы (ценовой лидер) принимает на себя с молчаливого согласия других фирм ведущую роль в установлении цен в отрасли. Обычно роль лидера играет наиболее крупная и мощная компания отрасли.

Сговор означает явное или молчаливое соглашение фирм-олигополистов об установлении фиксированных цен и объёма выпуска в целях ограничения экономического соперничества и получение максимально высоких прибылей. Результативность подобных соглашений зависит от целого ряда объективных и субъективных факторов, в том числе и от стабильности рыночного спроса на продукцию отрасли, от охвата участниками сговора подавляющей части рынка, от политического климата и взаимоотношений между участниками соглашения.

Назначение цен или доли продаж на рынке может основываться на длительно существующем положении вещей, ставшем уже традицией.

Несмотря на существенные различия между конкурентными типами рыночных структур, все они (и монополистическая конкуренция, и олигополия) обладают способностью влиять на рыночные цены, то есть в той или иной степени рыночной властью.

Рыночная (монопольная) власть может быть оценена при помощи специального коэффициента Лернера, равного нулю при совершенной конкуренции и достигающего единицы при чистой монополии. Все промежуточные рыночные структуры оцениваются соответственно в этих пределах.

$$0 < L < 1$$

$$L = \frac{1}{E_d},$$

где E_d – коэффициент эластичности спроса по цене на продукцию рассматриваемой фирмы.

Наличие монопольной власти у фирм позволяет им использовать практику ценовой дискриминации, то есть назначение различных цен на один и тот же товар для различных категорий потребителей.

Подобный «индивидуальный» подход к потребителям позволяет фирмам получать большие совокупные доходы и тем самым максимизировать свои прибыли. В основе ценовой дискриминации лежат различия в ценовой эластичности спроса на один и тот же товар у различных категорий потребителей. Для тех, у кого спрос неэластичен (например, спрос на авиабилет у командированного), фирма повышает цены, у тех же, у кого спрос высокоэластичен (например, спрос на те же авиабилеты со стороны школьников), фирма делает скидки. В результате и в первом, и во втором случае фирма получает дополнительные доходы (рисунки 24, 25).

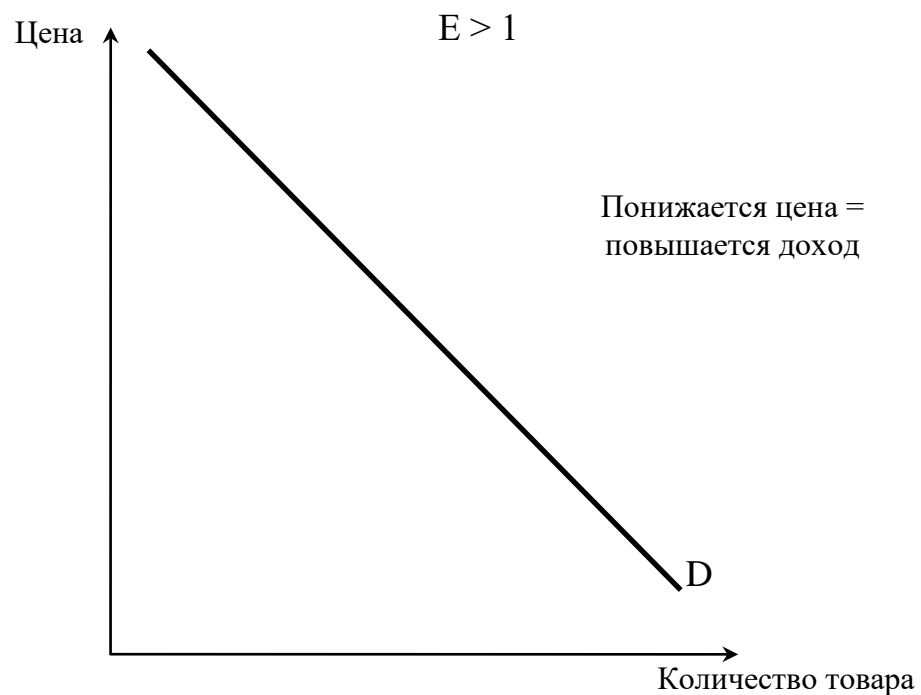


Рисунок 24. Эластичный спрос.

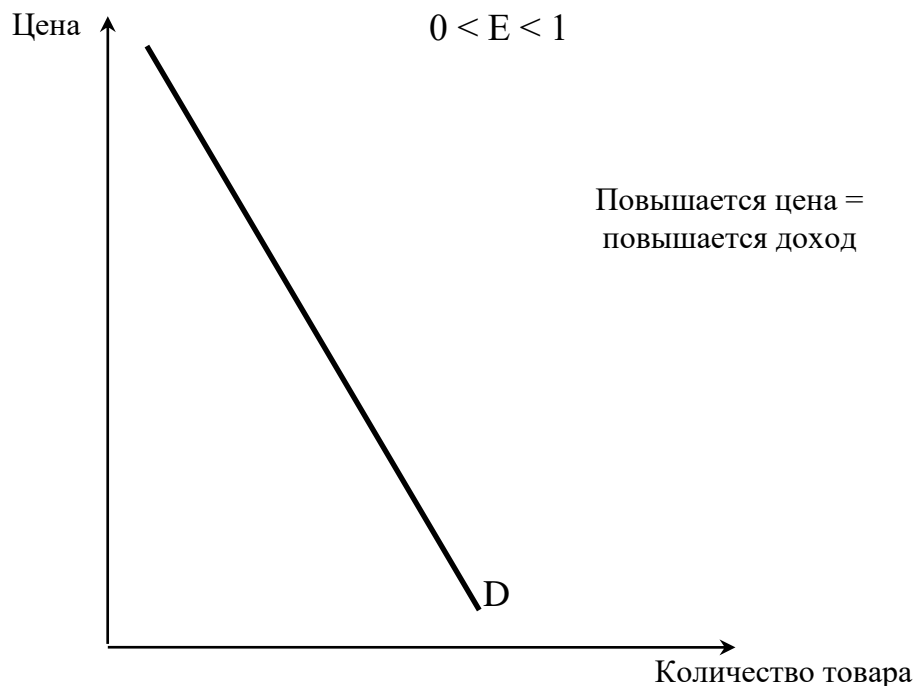


Рисунок 25. Неэластичный спрос [6].

Контрольные вопросы

1. Является ли монополией, если она издаёт единственную утреннюю газету в данном городе?
2. Связаны ли между собой монопольная власть фирмы и количество на данном отраслевом рынке товаров, являющихся заменителями товара данной фирмы? И если они связаны, то каким образом?
3. Придумать примеры монополистической конкуренции на российских рынках.
4. Привести примеры существования монополии на отечественных или зарубежных рынках?
5. Очень часто приходится слышать о том, что в условиях монополистической конкуренции фирмы, соперничая друг с другом, не используют ценовую конкуренцию, но зато активно применяют различные способы неценовой конкуренции. Как вы думаете, чем неценовая конкуренция отличается от ценовой? Какие способы неценовой конкурентной борьбы вы могли бы предложить, если бы были менеджером фирмы?
6. На олигополистических рынках доминирующую роль играет неценовая конкуренция, ведётся и ценовая конкуренция. Иногда случаются целые ценовые войны между фирмами. Как вы думаете, почему это происходит, ведь ценовые войны не выгодны фирмам?
7. Фирма «General Mills» производит, наряду с множеством других товаров, завтраки из кукурузных хлопьев. Фирма «ALCOA» выпускает алюминий. «Lovett Farms, Inc.» является ведущим производителем пшеницы. Сравнить для этих фирм: рынки, на которых они действуют; относительную важность ценовой конкуренции на соответствующих рынках; степень влияния на их рынки факторов товарной дифференциации⁷ и лидерства в ценах.
8. Целесообразно ли развивать предприятия-монополистов, выпускающих продукцию не свойственную данной отрасли?
9. Может ли возникнуть такая ситуация, когда при продаже однотипных и распространённых товаров (хлеб, масло, молоко) может возникнуть монопольное преимущество?
10. Существует мнение экономистов, что для определённого вида товаров необходим олигополистический рынок. Согласны ли вы с такой точкой зрения? Свой ответ

⁷ *Примечание автора.* Разделение, расчленение чего-либо на составные части, формы, ступени и т.п.

аргументировать.

11. Как вы думаете, в каких из перечисленных отраслей может существовать монополия, олигополия, монополистическая конкуренция?
12. Телевизоры в городе продают всего две фирмы. Одна из них повышает цены вдвое. Как в этой ситуации может действовать её конкурент?
13. В начале 20 века в России существовал промышленный синдикат⁸ «Продамет». Он выплачивал премии входящим в неё предприятиям, снижавшим объём производства. С какой целью?
14. Указать, в какой рыночной структуре – чистая конкуренция, чистая монополия, олигополия, монополистическая конкуренция – действует:
 - а) часовая мастерская;
 - б) автомобильная фирма;
 - в) городской общественный транспорт;
 - г) телефонная сеть;
 - д) автомобильный сервис;
 - е) нефтяная фирма;
 - ж) производитель табака;
 - з) ферма;
 - и) продовольственный магазин;
 - к) фирма, производящая алюминий.
15. Есть ли монополии «западного образца» в России?
16. Провести анализ представленных утверждений и указать тип рыночной структуры каждого пункта:
 - а) небольшое количество фирм производит однородную продукцию, осуществляя частный контроль над ценами;
 - б) большое количество компаний производит различную продукцию при очень слабом контроле над ценами;
 - в) однородная продукция производится на двух фирмах при частичном контроле над ценами;
 - г) определённый продукт изготавливается одной компанией с высокой степенью контроля над ценами;
 - д) в США 50 самых мощных компаний осуществляют 94 % выпуска различных продуктов нефтяной переработки;
 - е) в авиастроении США на долю восьми крупнейших фирм приходится 81 % продаж.
17. Как бы вы перевели продажу зубной пасты из условий совершенной конкуренции в условия монополистической конкуренции? Продолжить рассуждения и привести это производство в олигополистическое, а затем в монополистическое.

⁸ организация, осуществляющая сбыт продукции входящих в неё фирм.

Понятие экономических рисков

В русском языке рисковать – значит действовать предприимчиво. В.И. Даль определял риск как предприимчивость, действие наудачу в надежде на счастливый исход, а С.И. Ожегов – как возможную опасность. Обобщая эти определения, можно сказать, что *риск* – это опасность, угрожающая успешному результату.

Как правило, рыночные отношения складываются в таких условиях, когда предприниматели не всегда имеют возможность получить достаточную и достоверную информацию о финансовом состоянии конкурентов, о конъюнктуре⁹ рынка, экономическом положении региона и т.д. Эти обстоятельства вносят в рыночные отношения элемент неопределённости и затрудняют возможность выработки варианта поведения, ведущего к получению прибыли.

Возможность получить прибыль имеет реальное обеспечение только в том случае, если заранее будет оценена возможность понести потери.

Проблеме «рисков» во времена плановой экономики не уделялось должного внимания, и сам экономический термин «риск» практически не использовался в своём прикладном значении.

В конце 80-х годов в нашей стране появился термин «предпринимательский риск». В начале 90-х годов уже было выделено более 17 видов «рисков»: хозяйственный, финансовый, валютный, инвестиционный, процентный и другие, что поставило вопрос о необходимости уточнения термина «риск» и его классификации.

Сегодня в экономической литературе риск не имеет единого определения. Но основа любого риска – это неуверенность в будущем, возможная опасность. Традиционно выделяются 2 определения риска. Первое базируется на причинах риска и их неопределённости. Второе определение риска основывается на самом воздействии на риск. Отсюда *риск* – это негативное отклонение от поставленной цели.

В действительности нередко встречается ситуация, в которой решение изначально содержит явно необоснованный риск. Такой риск принято называть *авантюрой*. Авантюра – это начинание, осуществляемое без учёта условий, возможностей и реальных сил в расчёте на случайный успех и, как правило, обречённое на провал, то есть в этом случае объективно отсутствуют предпосылки реализации задуманной цели [6].

⁹ *Примечание автора.* Экономическая ситуация, складывающаяся на рынке, характеризуемая уровнями спроса и предложения, рыночной активностью, ценами, объёмами продаж, движением процентных ставок, валютного курса, заработной платы, дивидендов, а также динамикой производства и потребления.

Причины экономических рисков в рыночной экономике

Современное развитие рыночной экономики характеризуется высокой степенью неопределённости. Произошла деформация традиционных структур, изменились сложившиеся стереотипы поведения хозяйствующих субъектов.

Рынок предполагает встречу продавца и покупателя, которые на свой страх и риск совершают обменные сделки. На рынке все боятся прогадать, быть обманутыми, понести убытки. Все хотят продать подороже, а купить подешевле. *Риск* выражается в том, что товаропроизводитель стремится предугадать спрос, сформировать его и выпустить продукцию по высоким ценам, когда рынок ещё не насыщен. В это время он рискует быть обойдённым конкурентами, вложить деньги в производство неперспективных товаров, произвести товаров больше, чем требует рынок, и продавать их за бесценок. Таким образом, на рынке стихийно возникают различного рода конфликты, которые разрешаются с помощью рыночного механизма, на основе спроса и предложения, конкуренции и т.д.

Риск в хозяйственной деятельности – явление обычное. Причины хозяйственного риска чрезвычайно разнообразны. Это могут быть стихийные бедствия, неблагоприятное стечение обстоятельств, просчёты покупателей и продавцов, нарушение обязательств со стороны других участников хозяйственной деятельности, изменение цен, налогов, платежей, политической ситуации и другое. В той или иной степени эти причины всегда имеют место, поэтому неопределённость будущей экономической ситуации делает риск неизбежным.

В связи с развитием рыночных отношений хозяйственную деятельность в нашей стране приходится осуществлять в условиях нарастающей неопределённости и изменчивой экономической среды. Возникает всё в большей степени опасность неудачи, непредвиденных потерь. За экономическую свободу нужно платить, ибо свободе одного хозяйственника сопутствует свобода других рыночных субъектов, которые могут покупать или отказываться от покупки его продукции, предлагать за неё встречную продукцию по другим ценам, диктовать свои цены, свои условия сделок и т.д. В этом случае выгода одних может обернуться убытком для других. Таким образом, равная экономическая свобода рыночных субъектов неизбежно порождает экономический риск.

При этом важно подчеркнуть, что в действительности в хозяйственной деятельности в условиях рыночной экономики полной свободы нет и быть не может. Ещё Г.В. Плеханов подчёркивал, что свобода хозяйственной деятельности существует не сама по себе, а является следствием познания экономических законов и заключается в умении подчиняться им и выгоднейшим образом комбинировать свою деятельность в соответствии с объективными взаимосвязями. М.Фридмен по этому поводу образно говорил, что «ваша свобода» размахивать кулаками ограничивается расстоянием «до моего носа».

Итак, полной экономической свободы не может быть, но в условиях свободной рыночной системы хозяйства существует достаточная экономическая свобода, способствующая быстрому развитию экономики и которая, к сожалению, сопряжена с риском.

Рыночная ситуация носит вероятностный характер: предприниматели занимаются коммерческой деятельностью с целью получения прибыли и при этом в рамках этой деятельности они несут разнообразные риски [6].

Виды экономических рисков

Классификация экономических рисков строится с учётом множества критериев.

Различают следующие основные виды экономических рисков в хозяйственной практике с учётом видов предпринимательской деятельности:

- *производственный*, связанный с выпуском товаров и услуг, с осуществлением любых видов производственной деятельности;
- *коммерческий*, связанный с процессом реализации товаров и услуг;
- *финансовый*, возникающий в сфере отношений рыночных субъектов с банками и другими финансовыми институтами¹⁰. Чем выше отношение величины заёмных средств к величине собственных средств, тем больше финансовых средств. Это объясняется тем, что прекращение кредитования или ужесточение условий кредита может повлечь за собой остановку производства.

Риски могут быть классифицированы на основе учёта источников опасности, зон риска, сфер влияния, распределения риска во времени, степени риска.

По источнику опасности риски могут быть связаны с:

- разрушительным воздействием сил природы (наводнения, снегопады, землетрясения, оползни, эпидемии, пожары и т.п.);
- причинами политического характера (войны, перевороты, революции и т.п.);
- причинами экономического характера (падение курсов валют, курсов акций, инфляция, банкротство, невыполнение или недоброкачественное исполнение контрагентами своих договорных обязательств, не возврат кредита и т.п.);
- причинами юридического характера (изменение в законодательстве, несовершенство законодательства, неправильное применение законодательства государственными органами, несовершенство судебной системы и т.п.), а также противоправное поведение: кражи, ограбления, преступная халатность, лжебанкротство, мошенничество и другие покушения на собственность и т.п.),

По источнику возникновения отличают риски: собственно хозяйственный, связанный с личностью человека, обусловленный природными факторами.

Экономические риски охватывают все стороны деятельности банков – как внешние, так и внутренние. В соответствии с этим выделяются внешние и внутренние риски. Внешние риски делятся на две большие группы: ликвидности и успеха.

Риски ликвидности включают:

- кредитный риск (риск не возврата кредитов в срок) – это основополагающий риск ликвидности;
- риск новых, не планируемых кредитов;
- рыночный риск (риск по новым видам деятельности). Его значение возрастает из-за того, что в последние годы предприятиями активно проводятся инвестиционные операции – операции с ценными бумагами.
- прочие риски.

К рискам успеха относятся отраслевой, страновой, процентный, валютный, прочие.

Внутренние риски связаны с технико-организационной сферой деятельности фирмы. Эти риски не связаны с чисто денежными факторами и имеют персональное, а также вещественно-техническое значение. Они могут быть и различными преступными действиями.

Выделяются 3 вида внутренних рисков:

1. персональные (риски сотрудников, или кадровые риски) разделяются на:
 - количественные – это все риски, которые связаны с поиском и включением сотрудников в работу;
 - качественные связаны с профессиональным уровнем и чертами характера сотрудников.
2. материально-технические связаны с материально-технической базой предприятия и её уровнем;
3. структурно-процессуальные вызываются взаимодействием предыдущих двух типов

¹⁰ *Примечание автора.* Совокупность норм, правил и отношений в какой-либо сфере человеческой деятельности.

рисков.

Можно встретить и иную классификацию экономических рисков, так как жёсткую границу между различными видами рисков провести довольно сложно.

В качестве самостоятельного вида иногда выделяются также проектный риск – сложный риск, состоящий из следующих трёх разновидностей:

- отдельно стоящего риска, то есть риска исключительно связанного с самим проектом;
- внутрифирменного риска;
- рыночного (портфельного) риска определяемого тем, насколько хорошо (или плохо) «укладывается» тот или иной проект в кредитный портфель данного предприятия. Как правило, многие риски между собой взаимосвязаны, и изменения в одном из них вызывают изменения в другом, но все они влияют на экономические результаты предприятия в целом [6].

Управление риском

В силу того, что в рыночной экономике хозяйственные риски неизбежны, первое правило в употреблении риском гласит: «Не избегать риска, а предвидеть его, стремясь видеть до возможно низкого уровня».

Методология управления риска предполагает, прежде всего, определение общих подходов:

- выявление причин существования рисков в экономике вообще и специфических причин возникновения экономических рисков в переходной экономике;
- описание видов рисков, создание их классификации;
- исследование соотношения неопределённости и риска;
- оценка степени экономического риска и другие.

«Ситуация риска» может чему-то способствовать или тормозить, искажать, не допускать. «Ситуация риска» отличается от «ситуации неопределённости». Такое разграничение позволяет определить риск как деятельность, связанную с преодолением неопределённости в ситуации неизбежного выбора, в процессе которого имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели.

Правильный выбор, основывающийся на всей доступной информации, означает принятие оптимального хозяйственного решения, что ещё не гарантирует высокого результата. Важной составной частью процесса принятия хозяйственных решений выступает выявление источников риска (производственного, рыночного, финансового, юридического, профессионального, хозяйственного, социального, банковского, а также заёмщика, установления, ущерба от несчастного случая и другие). Для эффективного управления необходимо определение альтернативных направлений деятельности, оценка выгоды и риска, присущих этим направлениям, выбор наилучших из них, которые позволят контролировать риск.

Упорядоченный подход к управлению хозяйственной деятельности позволяет привести все имеющиеся данные в систему и таким образом обеспечить их полный учёт.

Управленческие решения по риску во многом зависят от степени достоверности его оценки. Степень риска может быть различна. В качестве допустимого риска обычно принимают угрозу полной потери прибыли от того или иного действия или деятельности предприятия в целом. Критический риск характеризуется возможностью потерь в размере высшей величины прибыли вплоть до полной ожидаемой выручки, то есть всех денег, которые предприниматель намеревал получить от операции. Катастрофический риск означает банкротство предприятия, потерю инвестиций и даже имущества предприятия.

Для анализа степени риска используют статистический, экспертный и комбинированный методы. Статистический метод предполагает изучение цифровых данных (статистически) потерь и прибыли исследуемого или аналогичного производства, определение эффективности «результативности» работы, которая рассчитывается как отношение прибыли к затратам. Экспертный метод подразумевает ознакомление с опытом предпринимателей и специалистов по интересующему вопросу. С помощью этого метода оценивается вероятность допустимого и критического риска или наиболее вероятные потери данного предприятия. Комбинированный метод анализа риска сочетает статистический и экспертный методы. Это даёт наиболее достоверные результаты.

Анализ риска позволяет оценить целесообразность принятия решения и предусмотреть защиту от возможных потерь. Обычно он проводится по двум взаимодополняющим направлениям: качественный и количественный.

Задачей качественного анализа является определение факторов риска, потенциальных областей риска и идентификация всех возможных рисков в этих областях.

На рост степеней риска могут влиять следующие факторы:

- объективные – это факторы, непосредственно не зависящие от деятельности предпринимателей (инфляция, конкуренция, таможенные пошлины, работа в свободной экономической зоне и т.д.);
- субъективные – это факторы, непосредственно характеризующие данного предпринимателя (уровень техники и технологии, организация труда, уровень

производительности труда, правовой защищённости и т.д.).

В процессе количественного анализа, то есть численного определения размеров отдельных рисков, желательно обладать информацией о возможных последствиях того или иного решения и вероятности наступления самих последствий.

Вероятность можно определить при помощи объективного метода, основанного на вычислении, с которой происходят некоторые события. Если же такие события отсутствуют в прошлом и невозможно вывести объективные параметры вероятности, то можно использовать субъективные критерии.

Субъективная вероятность является предположением относительно определённого результата. Это предположение может быть основано на личном опыте оценивающего. Эксперты, устанавливая разные значения для одного и того же события, делают различный выбор. При этом субъективные вероятности могут варьироваться, так как различны и информация, и возможности оперировать с ней.

Объективная и субъективная вероятности используются при определении критериев (среднего значения и изменчивости возможного результата), которые дают возможность описывать и сравнивать выбор степени риска.

Кроме того, при анализе риска могут быть использованы критерии, предложенные известным американским экспертом Б.Берлимером:

- потери от риска независимы друг от друга;
- потеря по одному направлению из «портфеля рисков» необязательно увеличивает вероятности потери по-другому;
- возможный максимальный ущерб не должен превышать финансовых возможностей участника.

По мнению специалистов, предпринимательский риск обусловлен отклонениями (положительными либо отрицательными) действительных данных от оценки сегодняшнего и прогнозов будущего развития рыночной ситуации:

- положительные дают шанс получить дополнительную по сравнению с первоначальными расчётами прибыль;
- отрицательные означают возможность понести убытки.

При этом чем вернее расчёты, тем выше степень совпадения оценок и прогнозов с действительными данными.

Таким образом, *предпринимательским риском* можно считать оценку альтернативных вариантов поведения предпринимателя на рынке в ситуации неопределённости относительно получения прибыли.

Рисковая политика предприятия – это мероприятия, которые предприятие проводит для достижения поставленных целей.

Каждое предприятие в интересах безопасности проводит свои защитные мероприятия против риска. Эти мероприятия и составляют содержание рисковой политики. Она осуществляется в двух направлениях: предотвращение риска и смягчение неизбежных рисков.

Основные виды мероприятий по преодолению риска:

1. избегание риска. Самый простой метод. Он означает отказ от каких-то операций. Ограниченность этого метода очевидна.
2. сокращение риска и его регулирование находит выражение в целом ряде методов:
 - проверка платёжеспособности клиента и текущий контроль;
 - страхование риска, использование залога;
 - разделение риска. Например: общая сумма заёмных средств делится на несколько банков;
 - рассеивание риска (кредит выдаётся многим должникам, чьи риски не связаны друг с другом);
 - ограничение риска посредством определённых нормативов, которые устанавливаются центральным банком.
3. предусмотрение риска в балансе предприятия. Этот метод является предметом дискуссий. Представляется, что результативное регулирование экономических рисков связано, во-первых, с определением зоны риска (допустимого, критического и катастрофического), во-вторых,

рых, с контролем над минимизацией риска в выделенной зоне, в-третьих, с финансированием риска.

Финансирование риска в свою очередь требует:

- определения, за счёт каких средств должна производиться работа по минимизации риска;
- создание специальных резервов;
- поиска источников покрытия рисков;
- разработки механизма стимулирования работников, снижающих риск.

Указанные направления регулирования позволяет оптимизировать соотношения между прибылью, риском и, в конечном счете, прогнозировать будущее развитие хозяйственной деятельности предприятия [6].

Понятие «собственность», её реализация

В повседневной жизни под собственностью обычно подразумевается принадлежность тех или иных вещей определённым лицам (группам лиц). Это означает, что каждый человек как собственник использует принадлежащую ему вещь по своему усмотрению. Такое представление исходит из предположения, что собственность – это отношение человека к вещи. Научное понимание собственности отличается от обыденного представления и исходит из того, что собственность – понятие социальное, отражающее сложную систему отношений между индивидами, социальными группами, классами.

В 19 веке французский социалист П.-Ж. Прудон сказал, что «собственность – это кража». Если кто-то владеет вещью, то другой лишён возможности её иметь. Отсюда следует, что в основе собственности лежат общественные отношения между людьми, выражающие определённую форму присвоения материальных благ.

От характера собственности зависят формы распределения, обмена и потребления. Например, в основе централизованной плановой (командной) экономики лежит общественная собственность. Решения о том, что и как производить, кому распределять, принимаются государственными органами. Централизованные органы определяют потребности экономики в различных продуктах и доводят их до производителей.

В результате экономического развития менялись и формы собственности. Производство, олицетворяемое ветряной мельницей, писал Ф.Энгельс, даёт общество с сюзереном (феодалом) во главе, паровая машина выдвигает на первый план промышленную буржуазию. Из сказанного следует, что в основе изменения форм собственности лежит развитие производительных сил. В данном случае речь идёт о преобладающей форме собственности, что не исключает существования в пределах каждой экономической системы и других её форм. Например, в рыночной экономике при господстве частной собственности имеют место и такие формы собственности, как государственная, коллективная и другие. В централизованной экономике, основанной на общественной собственности, допускаются кооперативная собственность трудового коллектива, мелкая частная собственность.

С проблемой собственности тесно связано понятие «экономические интересы» – стремление людей к удовлетворению своих нужд, потребностей. Экономический интерес выступает важнейшим стимулом роста производства и обмена (в условиях общественного разделения труда). Экономические интересы весьма противоречивы. Например, собственники предприятий заинтересованы в росте прибыли и сокращении заработной платы наёмных рабочих. А наёмные работники, наоборот, заинтересованы в росте заработной платы. Противоречия интересов частных владельцев капитала и частных ресурсов проявляются в ходе конкурентной борьбы, в стремлении вытеснить конкурента. При этом используются самые разные методы – от сбивания цен до тайных соглашений, лишения конкурентов сырья, кредитов и т.п.

В общей иерархии экономических интересов можно выделить: индивидуальные, коллективные (групповые), региональные и общественные. Если учесть, что *экономические интересы* – это побудительные мотивы деятельности людей, то удовлетворение, прежде всего, интересов личности является фундаментом роста экономики, а значит, и удовлетворение потребностей коллективов, регионов и всего общества.

Общепризнано, что рыночная экономика в сочетании с государственным регулированием сравнительно успешно удовлетворяет потребности граждан, обеспечивает оптимальное сочетание различных групп интересов.

Переход России и других республик бывшего Советского Союза к рыночной экономике сопровождается глубокими изменениями во всей общественной структуре, и, прежде всего, в отношениях собственности. При этом необходима надёжная защита интересов всех субъектов рыночных отношений, неукоснительное соблюдение правовых норм собственности.

Защита прав собственности, зафиксированная в государственных законах, является обязательным условием рыночного обмена, взаимодействия между покупателями и продавцами.

Обладание собственностью стимулирует предпринимателя, заставляет его более эффективно использовать ресурсы – технику, материалы, топливо, землю, рабочую силу.

Например, если машина находится в его собственности, он будет её беречь, чтобы не тратить много денег на её ремонт и не терять свою прибыль. То же можно сказать и о коллективной собственности – интересы коллектива побуждают к рациональному использованию того, что ему принадлежит.

Стремление к увеличению своих доходов стимулирует собственников использовать часть этих доходов для накопления, расширения своего дела, но для этого собственность и доходы должны быть защищены законом.

Владение собственностью рождает моральное удовлетворение, чувство ответственности за эффективное использование ресурсов общества. Стремление к выгоде такого собственника, в конечном счете, превращается в достижение выгоды для всего общества [6].

Формы собственности

Основные формы собственности: частная, коллективная (групповая) и общественная.

Частная собственность имеет место там, где средства и результаты производства принадлежат отдельным лицам. Она порождает у этих лиц материальную заинтересованность в рациональном использовании вещественных факторов производства с целью достижения максимального экономического эффекта.

Коллективная (групповая) собственность характеризует принадлежность средств и результатов производства отдельной группе лиц. Каждый член этой группы является собственником факторов производства и производимой продукции. К групповой собственности относится общинная, семейная, кооперативная, собственность трудового коллектива и другие.

Общественная собственность представляет собой совместное достояние, то есть принадлежность тех или иных объектов всему обществу. Эта форма собственности функционирует в виде государственной собственности.

На основе базовых форм собственности (частной, коллективной и общественной) возникают её производные формы – акционерная, кооперативная, собственность трудового коллектива, совместная и другие. Имущество таких предприятий образуется на паевой (долевой) основе за счёт денежных средств и иных взносов физических и юридических лиц, которые выступают как совместные собственники. Их доход зависит от размеров внесённого пая и результатов хозяйственной деятельности. Здесь соединяются личные и коллективные интересы [6].

Контрольные вопросы

Установить соответствие между позициями двух столбцов

- | | |
|----------------------------------|---|
| А) государственная
Б) частная | <ol style="list-style-type: none">1. семейная ферма2. вооружённые силы страны3. сельскохозяйственный кооператив4. приватизированная гражданином квартира5. имущество дипломированных представителей за рубежом6. национальный парк |
|----------------------------------|---|

Фирмы (предприятия)

Фирмы (предприятия), осуществляющие предпринимательскую деятельность: сельскохозяйственные фермы, заводы, фабрики, парикмахерские, универмаги, банки, страховые общества.

Фирма – это юридически оформленная единица предпринимательской деятельности; хозяйственное звено, реализующее собственные интересы посредством изготовления и реализации товаров и услуг путём планомерного комбинирования факторов производства.

Предприятие – это хозяйственное звено, в рамках которого осуществляется соединение факторов производства для создания товаров и услуг.

Если предприятие имеет собственные интересы и является юридическим лицом, оно – фирма. Если нет, значит, оно – часть фирмы.

Создавая фирму, важно, прежде всего, определить, кто будет нести риск и материальную ответственность, то есть кто финансирует предпринимательскую деятельность, является юридическим собственником фирмы.

По формам собственности фирмы разделяются на частные, частно-государственные и государственные.

Частные фирмы подразделяются на единичные (индивидуальные), товарищества (партнёрства) и акционерные общества (корпорации) в зависимости от того, один, несколько или много человек являются собственниками и разделяют риск и ответственность за результаты деятельности фирмы.

Единоличные фирмы – это фирмы, где все предпринимательские функции выполняет 1 человек (или семья) [6].

Товарищество – это фирма, находящаяся в собственности группы лиц. Каждый из них вкладывает в неё свою долю капитала (пай), несёт ответственность по её обязательствам и получает долю прибыли, соответствующую величине пая. Если пай одного из участников товарищества составляет всего 1 % капитала фирмы, то он имеет право только на 1 % её чистой прибыли. А вот имущественная ответственность партнёров товарищества в случае его банкротства может быть различной. Иногда его участники отвечают за все долги фирмы своим имуществом независимо от величины внесённого пая (такое товарищество называется *полным*). Представим себе, например, небольшое товарищество по производству вечных двигателей, принадлежащее двум друзьям, один из которых – изобретатель и большой энтузиаст – вложил в него все свои средства; ему принадлежит 99 % капитала фирмы. Его друг, которому он предложил участие в деле, счёл неудобным отказаться и согласился внести 1 % капитала. Далее, как и следовало ожидать, товарищество обанкротилось, а поскольку личного имущества у изобретателя не осталось, то участливый друг вынужден будет уплатить все долги товарищества. Не случайно полные товарищества распространены среди компаний, оказывающие юридические, бухгалтерские услуги или консультации по ведению бизнеса. Дело в том, что этим компаниям клиент должен особенно доверять, а в таких случаях готовность полностью отвечать за судьбу своего предприятия служит как бы дополнительной рекламой.

В товариществе на вере (коммандитном товариществе) наряду с главными участниками («полными товарищами»), несущими полную ответственность по обязательствам фирмы и управляющими ею, есть и «неглавные» («вкладчики»), несущие лишь ограниченную ответственность в размере своего пая.

Все формы товариществ позволяют привлечь в фирму несколько большее количество капитала, чем индивидуальные фирмы. Вместе с тем рост полного или коммандитного товарищества затрудняется тем, что приход нового товарища довольно сложно юридически оформить. То же самое относится и к случаю смерти или выхода из товарищества одного из его участников. Так что товарищество – достаточно негибкая форма коммерческой организации.

Своеобразной формой коммерческой деятельности являются производственные кооперативы (артели). Они обычно объединяют мелких производителей. Имущество кооператива, так же как и товарищества, делится на пай, но, в отличие от товарищей, члены кооператива обычно вносят в его деятельность свой личный трудовой вклад. Производственные и сбытовые кооперативы особенно распространены в сельской

местности. Крестьянам и мелким фермерам выгодно продавать свою продукцию не каждому в отдельности, а сообща: это экономит время и силы. Кроме того, крупный продавец имеет на рынке более сильные позиции. Поэтому фермеры создают кооператив, например по продаже масла, сдают ему произведённый ими продукт, а кооператив затем торгует им на рынке. Такие кооперативы, существовавшие в начале 20 века в Западной Сибири, продавали сливочное масло и за границу.

Кооператив принадлежит всем его членам, каждый из которых имеет 1 голос на собрании пайщиков, где решаются все основные вопросы. Доход же распределяется между пайщиками исходя из того, кто сколько продукта сдал в кооператив. Главная особенность кооперативов заключается в том, что решения в них принимаются на основе равного голосования, независимо от вклада каждого участника в общее дело. Форма кооператива наиболее подходит для объединения одинаковых по имущественному и трудовому вкладу участников. Это делает кооперативы привлекательными для тех, кто отстаивает идеалы равенства и критикует капитализм за то, что владельцы капитала получают в этой экономической системе преимущества перед трудящимися. В некоторых странах кооперативные фирмы достигают больших размеров. Например, в Швейцарии крупнейшая сеть продовольственных магазинов принадлежит кооперативу «Мигрос», в Германии широко известен кооперативный банк «Райффайзен» [3].

Акционерное общество – тип фирмы, объединяющей мелкие капиталы, где доля каждого подтверждена акцией, дающей право участвовать в управлении фирмой и получать часть её прибыли в виде дивиденда [6]. Иное название акционерного общества – корпорация.

Капитал акционерного общества образуется за счёт выпуска и продажи *акций* – особых документов, подтверждающих, что их владелец является одним из собственников компании и имеет право на получение части её прибыли – *дивиденда*. Таким образом, собственниками корпорации являются все владельцы её акций (*акционеры*). Стать акционером просто: достаточно без чьего бы то ни было разрешения или уведомления купить хотя бы одну акцию корпорации, и вас занесут в список её владельцев. Не менее просто выйти из состава акционеров: для этого достаточно продать свои акции на рынке. Каждая акция даёт её владельцу 1 голос на собрании акционеров, кроме так называемых привилегированных акций. Владелец такой акции не имеет право голосовать. Зато он не рискует, потому что ему ежегодно выплачивается неизменная величина дохода, тогда как владелец обыкновенной акции рискует вместе с корпорацией: его дивиденд зависит от её прибыли. Когда дела идут хорошо, владелец обыкновенной акции получает больше, чем владелец привилегированной. Когда же фирма терпит убытки, дивиденды на обыкновенные акции не выплачиваются вовсе, а по привилегированным продолжает выплачиваться тот же доход, что и прежде [3].

Если акции свободно продаются всем желающим, то это акционерное общество открытого типа (ПАО или ОАО). Если акции продаются определённому кругу лиц (например, трудовому коллективу), то это акционерное общество закрытого типа (НПАО или ЗАО). Если же акционеры доверяют собственные капиталы фирме и не претендуют на участие в её управлении, то это общество с ограниченной ответственностью (ООО) [5].

В отличие от собрания кооператива, на собрании акционеров мнение владельца 500 «голосующих» акций значит ровно столько же, сколько мнения 500 владельцев одной акции.

Контрольный пакет – это количество акций, дающее возможность управлять корпорацией.

В принципе, размер контрольного пакета должен составлять 50 % + 1 акция, но в больших акционерных обществах, акции которых распределены среди множества мелких собственников, как правило, не являющихся на общее собрание, контрольным пакетом может быть 10-15 % акций, а то и меньше. Общее собрание акционеров (его обычно проводят раз в год) является высшим органом акционерного общества, но не может решать текущие вопросы управления. Поэтому на собрании избирается Совет директоров, который несёт перед акционерами ответственность за управление корпорацией и каждый год отчитывается о положении дел. В свою очередь, Совет директоров нанимает менеджеров, которые и осуществляют повседневное управление.

Руководство акционерного общества каждый год решает, какую часть полученной

прибыли распределить между акционерами в виде дивидендов, а какую направить на расширение производства (так называемая *нераспределённая прибыль*). Дивиденды определяются в процентах к стоимости акции: если в этом году будет решено выплатить 5 % процентов дивидендов, то владелец одной акции номинальной (то есть обозначенной на акции) стоимостью 1000 рублей получит 50 рублей. Если же по итогам года компания вместо прибыли получила убыток или большие суммы были вложены в развитие производства, дивиденды могут вовсе не выплачиваться.

Кроме акций, акционерные общества выпускают и продают другие ценные бумаги – *облигации*. Облигация представляет собой как бы напечатанную большим тиражом долговую расписку: компания обязуется заплатить предъявителю облигации, например, 10.000 рублей через 3 года после её выпуска (срок погашения) и дополнительно каждый год из этих трёх выплачивать ему по 9 % от этой суммы (то есть по 900 рублей). Владелец облигации – не собственник акционерного общества (и не может принимать участия в управлении), а его кредитор: он получит свои деньги, даже если компания в этом году не имеет прибыли и не платит дивидендов. Если же компания обанкротится и её имущество будет продано, то в первую очередь будут заплачены долги владельцам облигаций и другим кредиторам и лишь в последнюю – и то не обязательно – деньги получают владельцы акций. Зато владелец облигации не имеет никакого отношения к управлению корпорацией и не может претендовать на сумму большую, чем указано в облигации.

Первые акционерные общества возникли ещё в 17 веке. Это были Ост-Индские компании, организованные в Голландии, Англии и Франции для торговли с Индией. Следующий этап их развития связан со строительством первых железных дорог в Европе в 30-е годы 19 века.

Акционерные общества имеют ряд важных преимуществ перед другими формами организации бизнеса:

1. они позволяют собрать воедино средства множества людей, имеющих хотя бы мелкие сбережения. Если бы не акционерные общества, железные дороги, скорее всего, так и не были бы построены: даже у семьи Ротшильдов вряд ли хватило бы денег, чтобы сделать это своими силами.
2. в отличие от заёмных средств (полученных от банка или от выпуска облигаций), на привлечённые деньги акционеров не обязательно выплачивать процент в определённый срок. Если у корпорации нет прибыли, она не должна платить дивидендов.
3. ответственность акционеров по обязательствам корпорации ограничена. Если за одну тысячу рублей приобретены акции какой-то компании, то в случае её банкротства их владелец рискует потерять только эту тысячу рублей и ни копейки больше. В какие бы долги не залезло акционерное общество, личное имущество акционеров неприкосновенно, что для них, конечно, очень удобно.
4. акционер в любое время может выйти из числа собственников корпорации, продав свои акции, в то время как, например, член товарищества может продать свой пай только другим его членам, для продажи же третьему лицу требуется согласие других партнёров. В любом случае в договор о товариществе при этом надо вносить изменения.

Сказанное не относится к закрытым акционерным обществам. С другой стороны, закрытые акционерные общества очень близки к товариществам с ограниченной ответственностью.

Недостатки акционерных обществ:

1. поскольку в данном случае собственник (акционер) находится дальше всего от реального управления фирмой, то наёмный управляющий в значительной степени свободен от контроля и может обманывать акционеров (особенно мелких). Защиту их интересов берёт на себя государство, жёстко регулируя деятельность корпораций, в частности заставляя их публиковать подробный отчёт о своей работе, чтобы акционер имел возможность получать необходимую информацию.
2. в некоторых странах акционерные общества должны платить специальный налог на прибыль корпораций, а затем акционеры платят ещё подоходный налог с полученных ими дивидендов, тогда как прибыль индивидуальной фирмы или партнёрства облагается только подоходным налогом [3].

**Предприятия разных организационно-правовых форм в экономике России
(на 01 октября 2017 года)**

Полные товарищества	69
Товарищества на вере (коммандитные)	119
Публичные акционерные общества	1187
Непубличные акционерные общества	2777
Общества с ограниченной ответственностью	62364
Хозяйственные партнёрства	5
Производственные кооперативы (артели)	8331
сельскохозяйственные	7917
сельскохозяйственные артели (колхозы)	938
рыболовецкие артели (колхозы)	175
кооперативные хозяйства (коопхозы)	284
производственные	414
Крестьянские (фермерские) хозяйства	21252
Прочие юридические лица, являющиеся коммерческими организациями	40

Рассчитано по данным управления организации статистического наблюдения и контроля Федеральной службы государственной статистики.

Из таблицы 5 видно, что в России преобладают общества с ограниченной ответственностью, в то время как на Западе, в частности в США, основная часть фирм представляет собой индивидуальные (частные) фирмы.

Гораздо менее требовательно к своим участникам общество с ограниченной ответственностью. Его владельцы при банкротстве теряют только те деньги, которые вложили в капитал фирмы, и не отвечают за её долги своим имуществом. Такая форма коммерческой организации, конечно, связана с меньшим риском для участников, чем полное товарищество. В нашей стране она получила широкое распространение в розничной торговле и сфере услуг. Отправляясь за продуктами в магазин, посещая химическую чистку или парикмахерскую, обратите внимание на вывеску: вы, скорее всего, увидите нечто вроде «ООО «Ромашка»», «ООО «Ласточка»», «ТОО «Мария»» и т.д. [3].

В индивидуальной фирме собственник и управляющий – это одно лицо, тогда как в акционерных обществах формальными собственниками являются акционеры, управление осуществляется наёмными менеджерами, а экономические решения принимаются, как правило, владельцами значительного пакета акций.

Современное государство активно вмешивается в экономику, в том числе и в предпринимательскую деятельность. Если какая-то область предпринимательства нуждается в общественном контроле, государство может осуществлять его различными способами:

- экономическими и административными методами (налоги, правовые ограничения и т.д.);
- путём приобретения контрольного пакета акций, позволяющим влиять на экономические решения. В этом случае фирма становится частно-государственной;
- в результате полного превращения частных предприятий в государственные.

Государственные предприятия создаются там, где частный бизнес невозможен, нецелесообразен или нежелателен (например, железные дороги, почта, электрические станции, городской транспорт, фундаментальные научные исследования, некоторые оборонные отрасли). Государственные предприятия не занимаются предпринимательской деятельностью в чистом виде: их интересы совпадают с интересами общества, а деятельность, как правило, бывает убыточной.

Частно-государственные предприятия создаются в тех сферах, где частный бизнес в принципе возможен, однако необходимо и «общественный присмотр» (например, аэроперевозки, радиостанции, телевизионные службы и т.д.).

Таблица 6

Основные типы частных предприятий (фирм) их главные признаки

Формы предприятий	Кому принадлежит	Кто управляет	Кому достаётся прибыль	Достоинства	Недостатки
Единоличные	Частному лицу	Собственник	Собственнику	Полная самостоятельность и оперативность действий	Трудности привлечения больших капиталов; неограниченная ответственность; необходимость совмещения всех управленческих функций
Товарищества	Двум или нескольким частным лицам	Партнёры или назначенный ими управляющий	Делится согласно договору о партнёрстве	Финансовая сила; свобода и оперативность действий; коллективное управление	Непостоянство и зависимость партнёров друг от друга
Кооперативы	Членам кооператива	Правление, избранное членами кооператива	Распределяются между членами кооператива	Соединение интересов тружеников и собственников; взаимопомощь	Стремление превратить прибыль в потребительский доход, а не в инвестиции
Акционерные общества (корпорации)	Акционерам	Совет директоров, избранный собранием акционеров	Распределяется в виде дивидендов между акционерами в соответствии с количеством акций	Возможность широкого привлечения дополнительного капитала; ограниченная ответственность; профессиональное управление	Контроль над деятельностью общества со стороны акционеров и государства; громоздкость управления и низкая оперативность действий; тенденция к бюрократизации

Все перечисленные типы фирм – это лишь юридическая сторона предпринимательской деятельности. Экономическое значение фирмы, экономическая власть определяются её размерами и положением на рынке.

По *степени концентрации производства и капитала* выделяют мелкие, средние и крупные фирмы.

Мелкие фирмы – это предприятия, где количество работающих не превышает 100 человек.

Средние фирмы – это фирмы, где количество работающих составляет от 100 до 499 человек.

Крупные фирмы – это предприятия, где количество работающих составляет 500 человек и более.

Это деление весьма условно. Например, в производство бытовых услуг с количеством работающих 100 человек уже не может считаться мелкой. Это крупная или средняя фирма. Вообще дело не в количественной характеристике фирм, а в их значении в экономике.

Мелкие и средние фирмы в развитых странах составляют более 90 % численности всех фирм, однако производят менее 50 % продукции и услуг. Малый бизнес так привлекателен, несмотря на большой риск и неустойчивость, по нескольким причинам. Во-первых, организация малой фирмы не требует значительных первоначальных затрат. Во-вторых, небольшой фирме не нужен сложный управленческий аппарат. В-третьих (по счёту, но не по значению), малый бизнес даёт самостоятельность и относительную независимость, чувство хозяина своего дела, да и своей судьбы, чувство собственного достоинства. Этот последний мотив зачастую пересматривает мотив прибыли и богатства: в развитых странах чистый доход мелкого предпринимателя не превышает заработной платы работников крупных компаний и окладов государственных служащих.

Средние фирмы занимают как бы промежуточное положение: это либо растущая и удачливая мелкая фирма, либо узкоспециализированное предприятие, господствующее на рынке. В последнем случае средняя фирма стремится стать крупной путём поглощения или слияний, а с другой стороны, она сама становится привлекательным объектом для конкурентного поглощения.

Крупные фирмы имеют ряд преимуществ перед мелкими:

1. они гораздо устойчивее и меньше подвержены банкротствам благодаря своей экономической мощи;
2. имеют значительный годовой доход, что позволяет им не только обеспечивать сотрудников, менеджеров и собственников, но и направлять большие средства на дальнейшее развитие;
3. успех в крупном бизнесе приносит экономическую власть (государство на рынках), а зачастую и политическое влияние.

Вместе с тем организация и управление крупной фирмой – сложный процесс, требующий огромных вложений, больших издержек на содержание управленческого аппарата и его координацию. Японцы говорят, что крупная фирма подобно дракону, голова которого узнает об отрубленном хвосте лишь через несколько лет после этого события. Каждая крупная фирма имеет свой предел роста, за которым она начинает терпеть убытки.

Рыночной экономике необходим как крупный, так и мелкий бизнес.

Преимущества мелкого бизнеса:

- быстро реагирует на новые потребности, не допуская существования дефицита;
- поддерживает конкуренцию в экономике, не допуская монополизации рынков и власти;
- развивает «дух предпринимательства», позволяя многим людям использовать свой шанс;
- считается многими опорой демократии, обеспечивая политическую, экономическую и личную независимость.

Преимущества крупного бизнеса:

- делает возможным массовое производство, удешевляя товары и делая их доступными для всех слоёв населения;
- является основным проводником научно-технического прогресса, внедряя передовые технологии в производство;
- способствует ускоренно экономического роста отрасли [6].

Контрольные вопросы

1. Вы решили начать своё дело. Какой бы организационно-правовой форме предприятий вы отдали предпочтение и почему?
2. Разработать проект организации акционерного общества (по вашему выбору) и совместно обсудить его.
3. Почему акционерное общество – это крупное предприятие? Свой ответ аргументировать.
4. Кто больше радуется, когда компания получает большую прибыль: владельцы обыкновенных или привилегированных акций?
5. Кто больше огорчается, когда компания терпит убытки: владельцы обыкновенных или привилегированных акций?
6. Кто больше страдает от банкротства акционерного общества: акционеры или держатели облигаций?
7. Как вы думаете, подходит ли форма кооператива для строительства гаража?
8. При выборе организационной формы коммерческой фирмой должны быть приняты во внимание перечисленные факторы:
 - а) государственное регулирование;
 - б) организация и ликвидация;
 - в) передача собственности;
 - г) уровень налогообложения;
 - д) личное удовлетворение;
 - е) ответственность.
9. Какие права личного и коллективного характера имеют акционеры?
10. Определить, какие из ниже перечисленных признаков относятся к достоинствам, а какие – к недостаткам той или иной формы предпринимательства. Проставить номера признаков в соответствующие им по смыслу графы таблицы 1. Некоторые номера могут быть использованы неоднократно.

Таблица 1

Вид фирмы	Достоинства	Недостатки
Индивидуальная фирма		
Товарищество		
Акционерное общество		

Признаки:

- 1) простота организации (учреждения, управления и т.д.);
- 2) свобода действия (отсутствует необходимость согласования в принятии решений);
- 3) сильная экономическая мотивация (получение всей прибыли одним лицом);
- 4) ограниченность финансовых и материальных ресурсов (связанная как с недостатком средств собственной фирмы, так и с трудностью получения денег извне);
- 5) отсутствие развитой системы внутренней специализации производственных и управленческих функций;
- 6) неограниченная ответственность;
- 7) специализация в управлении;
- 8) несогласованность действий или (и) несовместимость интересов владельцев;
- 9) быстрое привлечение дополнительных финансовых средств;
- 10) ограниченная ответственность;
- 11) относительная стабильность фирмы;
- 12) относительная нестабильность фирмы;
- 13) возможность злоупотреблений в результате разделения функций собственности и управления;
- 14) возможность объединения финансовых ресурсов нескольких лиц;
- 15) владелец – сам себе хозяин;
- 16) самый простой способ организации бизнеса;

- 17) можно потерять контроль над фирмой, оставаясь её собственником;
 - 18) возможность двойного налогообложения;
 - 19) относительная сложность учреждения и регистрации;
 - 20) акционеры могут купить или продать свои акции без ущерба для предприятия.
11. Какая организационная форма бизнеса была бы, на ваш взгляд, наиболее рациональной для фирм, ставящих перед собой следующие задачи:
 - а) создание банка для финансирования инвестиций в строительной индустрии;
 - б) организация посреднической конторы по найму-сдаче жилой площади;
 - в) формирование промышленного комплекса по добыче и обогащению руд цветных металлов;
 - г) изготовление и продажа шерстяных изделий ручной вязки.
 12. Какую организационную форму, скорее всего, будут стремиться придать своему бизнесу лица, обладающие уникальными профессиональными качествами (художники, писатели, лекари, использующие нетрадиционные методы)?
 13. Создавая небольшую фирму по производству тканей, вы имеете возможность выбора её организационной формы. Какую из них вы предпочтёте, если вы хотите максимально оградить своё личное имущество от возможных последствий банкротства? Если вы хотите максимально оградить себя от возможного вмешательства в дело управления фирмой со стороны других лиц?
 14. Какая организационная форма бизнеса наиболее/наименее благоприятна с точки зрения действия системы налогообложения?
 15. Представьте, что вы хотите устроиться на работу в фирму. Составить список вопросов, ответы на которые дадут вам представление об экономике фирмы, условиях и результатах вашего труда, эффективности экономической деятельности предприятия.

Задача № 1

Предположим, что вы владеете и управляете небольшой фирмой. Финансовые результаты деятельности предприятия за прошлый и нынешний год приведены в таблице 2.

Таблица 2

Наименование показателя	За прошлый год, денежных единиц	За отчётный год, денежных единиц	В процентном отношении к прошлому году
Выручка от реализации продукции (работ, услуг)	5503,3	11255	204,5
Затраты на производство реализованной продукции (работ, услуг)	4233,3	8526,5	201,4
Прибыль от реализации продукции (работ, услуг)			

Заполнить пустые графы таблицы. Проанализировать уровень и динамику показателей финансовых результатов. На основании этого сделать вывод о том, была ли успешной ваша деятельность в нынешнем году по сравнению с предыдущим годом.

Задача № 2

Определить рыночную стоимость акции с номинальной стоимостью 100 рублей, если ссудный процент составляет 3 % годовых, а предполагаемый дивиденд – 9 %.

Ресурсы предприятий и их оборот

Предприятие приобретает на рынке факторы производства (нанимает работников, покупает сырьё, оборудование и т.п.) и соединяет эти факторы для производства каких-либо благ или услуг. Ресурсы предприятий (фирмы) совершают свой обособленный от других предприятий оборот, при этом происходит возмещение затрат за счёт собственных средств и получение дохода. Материальные и денежные средства предприятий, обслуживающие процесс производства и обращения, образуют их **производственные фонды** (капитал). Фонды предприятий переходят из сферы обращения в сферу производства, а из неё – вновь в сферу обращения, то есть совершают кругооборот.

По характеру функционирования и скорости оборота производственные фонды предприятий делятся на основные и оборотные (основной и оборотный капитал).

Основные фонды сохраняют свою натуральную форму в течение многих циклов производства, их стоимость переносится на издержки производства продукта постепенно, в течение ряда кругооборотов и возвращается предприятию в денежной форме по частям.

Основные фонды (основной капитал) выступают в виде зданий, сооружений, машин, оборудования, транспортных средств. На балансах предприятий они числятся под названием «основные средства».

Амортизация – это процесс перенесения стоимости основных фондов по мере износа на стоимость производимого продукта.

Амортизационные отчисления включаются в издержки производства продукции и после её реализации накапливаются на счетах предприятий, образуя их амортизационный фонд. Отчисления в амортизационный фонд предприятия производят в соответствии с установленными нормами. Норма амортизации определяется как отношение годовой суммы амортизации к стоимости основных фондов. Она показывает за сколько лет стоимость основных фондов должна быть возмещена. Например, если норма амортизации станка составляет 10 %, его стоимость должна быть возмещена (амортизироваться) за 10 лет.

Оборотные фонды целиком потребляются в течение каждого производственного цикла и полностью входят в издержки производства продукта. Это – сырьё, топливо, энергия, материалы, покупные полуфабрикаты [6].

Задача № 1

Среднегодовая стоимость основных производственных фондов предприятия составляет 500 миллионов рублей. Годовая амортизация начислена в сумме 30 миллионов рублей. Определить норму амортизации.

Задача № 2

Балансовая стоимость токарного станка 30 миллионов рублей. Нормативный срок службы 12 лет.

Рассчитать ежемесячную норму амортизационных отчислений.

Задача № 3

Балансовая стоимость производственная здания 250 миллионов рублей. Срок службы 50 лет. Рассчитать ежемесячную норму амортизационных отчислений.

Понятие «приватизация»

Приватизация – это процесс преобразования государственных предприятий в частные [4].

Смысл приватизации состоит в том, чтобы поднять ответственность производителя (фирмы) за результаты своей деятельности. У частных собственников или управляющих, назначенных частными собственниками, эта ответственность, а также зависимость между результатами своей работы и вознаграждением за неё обычно выше, чем у государственных чиновников-управляющих [3].

Контрольные вопросы

1. Используя материалы периодической печати, радио и телевидения, выявить особенности приватизации в вашем районе. Оценить ход приватизации. Высказать свои предложения.
2. Куда и почему, на ваш взгляд, следовало бы вложить приватизационный чек?
3. Может ли быть переход от плановой к рыночной экономике без приватизации?
4. Рассказать, в чём выиграла и в чём проиграла ваша семья от перехода плановой экономики к рыночной по состоянию на сегодня.

Приватизация в странах Западной Европы

В каждой стране процесс приватизации происходит по-своему.

Так, Великобритания пошла по пути массовой приватизации и добилась при этом наибольших результатов. Основной причиной приватизации явилось неэффективность государственных предприятий: низкая производительность труда, высокая капиталоемкость, малая прибыльность. Хронологически процесс приватизации в Великобритании можно разделить на 3 периода:

- первый период (с 1979 года по лето 1984 года) – «малая приватизация» – в частный сектор передавались небольшие по размерам компании.
- второй период (с лета 1984 года по осень 1987 года) – процесс приватизации охватил ряд крупных предприятий: Британскую телефонную корпорацию, Британскую газовую корпорацию и т.д. Правительство продало их целиком, сохранив монопольные структуры отраслей.
- третий период (с 1987 года по 1998 год) – процесс активной распродажи отраслей коммунального хозяйства, причём акцентируется стремление усилить конкурентные начала в этих отраслях.

Продажа крупных предприятий производилась по частям, и оплата акций каждого выпуска осуществлялась не единовременно, а посредством ряда платежей, взносов. В ряде случаев выкуп предприятий осуществлялся по номинальной стоимости, но через несколько лет эти же предприятия перепродавались по более высокой цене. Причина такого положения – недостаточная осведомлённость правительства и его консультантов о перспективах развития и прибыльности развития, а возможно, и умышленное утаивание прежними управляющими информации. Для противодействия такой практике в ряде случаев предусматривалась корректируемая оплата. Приватизация позволила существенно увеличить число акционеров.

Во Франции программа приватизации была рассчитана на 5 лет и охватывала 65 компаний. К её реализации приступили в 1986 году после прихода к власти правительства Жака Ширака, но уже в 1988 году она была прервана после победы социалистов на выборах президента и смены парламентского большинства. За это время было приватизировано 15 крупных компаний. В их числе: главные финансовые компании, крупнейшие банки, «Национальная касса сельскохозяйственного кредита», телевизионная компания «ТФ-1», промышленные компании, информационное агентство, страховая компания и другие.

Механизм французской приватизации был основан на сочетании централизованного регулирования и рыночных рычагов. Чтобы создать условия для централизованного оперативного вмешательства, было принято гибкое законодательство, которое передавало министру все права на принятие практических решений. С самого начала был утверждён общий список приватизируемых компаний, и министр определял лишь конкретные сроки и способы приватизации каждой из них. Вырученные средства пошли на выплату государственного долга и на капитальные дотации другим государственным предприятиям. Это обеспечивало большой структурный эффект по сравнению с финансированием текущих бюджетных расходов и ослабило стремление выручить как можно больше денежных средств при приватизации. Оценка активов была возложена на Комиссию по приватизации. Комиссия фиксировала нижний предел, учитываемый министром при установлении уровня цены. Важно подчеркнуть то обстоятельство, что цена фиксировалась централизованно.

Приватизация проходила по следующей схеме: иностранным инвесторам – не более 20 %, так называемым «стабильным акционерам» – 15-30 %, персоналу приватизируемых предприятий – 10 % предложенного капитала, остальные активы реализовывались на открытых французских финансовых рынках. Этот принцип сегментации предложения облегчает продажу акций благодаря уменьшению объёмов выпуска ценных бумаг на разные рынки.

С точки зрения конечных целей приватизации во Франции главный смысл всей операции заключается в формировании «твёрдых ядер» стабильных акционеров.

В целом приватизация представляет экономическую политику государства и политическая воля является главным условием её успеха. Приватизация должна проводиться органом, независимым от других структур государственного аппарата. Этот орган нельзя

представить себе как группу холдингов, которые неизбежно будут подвергаться воздействию различных групп давления и трансформируются¹¹ в слабо контролируемый государством институт¹². Подобная политика должна сопровождаться принятием соответствующего общего законодательства.

Специфические условия приватизации в странах Восточной Европы

Трансформация¹¹ экономики бывших социалистических стран не имеет прецедентов в современной истории. Если в Англии, Франции, Канаде и других странах приватизация означает просто продажу государственной собственности частным лицам, то в бывших социалистических странах она имеет гораздо большее значение. Посткоммунистическая приватизация – это не только лишение государства прав собственности и продажа государственных компаний. Это также процесс восстановления экономики, разрушенной годами «коммунизма». В случае успеха приватизация способствует созданию среднего класса собственников.

Среди особенностей приватизации стран переходной экономики исследователи отмечают такие, как:

- связь приватизации с изменением властных отношений;
- её масштабы;
- отсутствие рациональной рыночно-конкурентной среды;
- технические сложности;
- необходимость идеологического выбора;
- отсутствие на стартовом этапе необходимой институциональной структуры.

Если мы рассматриваем приватизацию как процесс, стимулирующий глубокие изменения в национальной экономике и в обществе, то возникает вопрос о взаимоотношениях между приватизацией и политикой регулирования экономики.

Так, польская программа регулирования экономики стала классическим примером удачной валютной политики в «посткоммунистических» преобразованиях. Она была применена и одобрена многими международными финансовыми организациями. Наиболее важные меры включают: освобождение от административного контроля; ослабление ограничений в торговле и платежах; быстрое понижение цены злотого до рыночного курса и т.д. Благодаря этой политике в Польше в 1990 году инфляция значительно снизилась, а польский злотый стал более твёрдой валютой. С самого начала приватизация находилась под сильным политическим и социальным давлением. Большинство либерально настроенных экономистов политиков требовали её немедленного осуществления, тогда как активисты рабочих советов требовали организовать всё так, чтобы не пострадало их влияние на экономическую систему. Программа приватизации в конце 90-х годов 20 века в Польше – это результат эволюции политики приватизации от упора на продажу через рынки до приватизации через свободную раздачу государственного имущества. Внедрение программы приватизации 1991 года проходило при неблагоприятных условиях: нарастающая инфляция, спад производства и безработица. Выбор способа приватизации зависел от размера предприятия, финансовой ситуации, а также от потенциального покупателя; скажем, приватизация через продажу акций польским и иностранным (а их вклад вследствие ограниченности внутренних инвестиционных ресурсов был весьма значителен) инвесторам больше подходит крупным предприятиям.

Для приватизации через ликвидацию законом разрешено 3 способа продажи имущества ликвидированных предприятий:

- продажи части имущества ликвидированных компаний;
- передача имущества такой компании;
- сдача имущества такой компании в аренду (этот метод приватизации оказался наиболее популярным при добровольном изменении владения предприятием, им было приватизировано на 30 сентября 1991 года 297 из 370 предприятий).

Что касается результатов приватизации в Польше, то они положительны: в 1998 году

¹¹ *Примечание автора.* Превратить из одного в другое, преобразовывать.

¹² *Примечание автора.* Совокупность норм, правил и отношений в какой-либо сфере человеческой деятельности.

находятся в частном владении 80 % магазинов розничной и оптовой торговли, а также 50 % транспорта и более 40 % строительных компаний, около 65 % крупных предприятий промышленности.

Следует также отметить, что, хотя в 1990-1993 годах в странах Восточной Европы наблюдался так называемый «трансформационный спад», связанный с переходом к рыночной экономике, сейчас оживление платёжеспособности спроса послужило тому, что ситуация более или менее стабилизировалась и начался экономический подъём, что означает завершение спада и его смену обычным рыночным циклом [6].

Особенности приватизации в России

Приватизация в России проходила в условиях чрезвычайно низкого платёжеспособного спроса населения и нулевого интереса к приватизации со стороны иностранных инвесторов (в отличие от Восточной Европы).

Внешне процессы приватизации, основывающиеся на принятии политического решения, составлении формальных списков и принятии организационно-правовых нормативных актов, создании органа, отвечающего за реализацию выработанной программы, продаже малых объектов приватизации за реальные деньги и т.д., в России и странах Восточной Европы весьма схожи. Однако за внешним сходством скрыты весьма серьёзные различия.

Таблица 7

Модели приватизации

	Западная	Восточноевропейская	Российская
Общие аспекты			
1. Основная цель	Эффективность экономики	Создание новых объектов рынка	Передача прав собственности
2. Функция минимизации	Стоимость	Стоимость + доход	Скорость
3. Общественное мнение	Поддержка	Ожидание эффекта	Справедливость
4. Изначальная роль государственных предприятий	Ограничения	Преимущественная	Абсолютная
Последовательность шагов			
1. Коммерциализация	Де-факто	До приватизации	Одновременно
2. Корпоратизация	Де-факто	До приватизации	Одновременно
3. Приватизация	Постепенная	Прагматическая	Сверхбыстрая
4. Реорганизация	До приватизации	прагматическая	После приватизации
Черты процесса			
1. Административный	Правительство	Правительство и предприятия	Самоприватизация
2. Бюджетная эффективность	Определённая	Определённая	Нулевая
3. Спрос	Рынок	Рынок + ваучеры	80 % ваучеров
4. Оценка	Рынок	Прагматическая	Старый баланс

Приватизация в России прошла в 2 этапа.

Первый – ваучерный.

Ваучер – это документ, предоставляющий право на получение определённого количества материальных благ или услуг, участка земли установленной площади и т.п.

В нашей стране ваучеры получили применение в форме приватизационных чеков, которые давали право собственнику на приобретение акций либо на своём приватизируемом предприятии, либо на специализированных чековых аукционах.

Концепция ваучерной программы в России была принята на заседании Правительства РФ 11 июня 1992 года. С 1 октября по 31 января 1993 года была выдана подавляющая часть чеков (148 миллионов) номиналом в 10.000 рублей на предъявителя с правом свободной продажи. За каждый чек взималось 25 неденоминированных рублей. В оценке изначальной стоимости ваучера правительство исходило из реальной стоимости государственных предприятий и другого имущества, которое могло быть продано за ваучеры. Мгновенно (в первых числах октября 1992 года) сформировались биржевой и внебиржевой рынки ваучеров. В течение 1993 года курс чека возрос от половины до двух номиналов, а к июлю 1994 года увеличивался в среднем до 40.000 рублей. Акционирование крупных предприятий началась сразу после вступления в силу указа Президента РФ от 1 июля 1992 года № 721 «Об организационных мерах по преобразованию государственных предприятий, добровольных

объединений государственных предприятий в акционерных обществах». Всего же к 1 июля 1994 года в качестве акционерных обществ было зарегистрировано свыше 20.000 бывших государственных предприятий с совокупным уставным капиталом 1,1 трлн. рублей.

Что касается политики продажи акций, то следует отметить: закон предусматривал несколько вариантов льгот для работников предприятия; в нормативных документах была жёстко определена последовательность продажи акций конкретного предприятия; закрытая подписка для работников, продажа акций на чековом аукционе и только после этого продажа на инвестиционном конкурсе, из фонда акционирования работников и другие способы.

Помимо закрытой подписки и чековых аукционов возможны следующие способы приватизации:

- продажа пакетов акций по инвестиционному курсу;
- денежный аукцион по продаже 10 % акций от числа проданных за приватизационные чеки;
- продажа предприятий, не являющихся акционерными обществами, на аукционе или коммерческом конкурсе;
- продажа имущества действующих, ликвидируемых и ликвидированных предприятий и объектов незавершённого строительства на аукционе или конкурсе;
- продажа предприятий-должников;
- приватизация имущества, сданного в аренду.

С завершением действия чека связано окончание первого этапа российской приватизации. Этот этап (количественный) начался в 1992 году и завершился 30 июня 1994 года.

Во многом благодаря введению ваучера (чека) в России сформировались:

- акционерный сектор экономики;
- рынки ценных бумаг;
- система инвестиционных фондов и других финансовых структур;
- новый класс – класс собственников.

К 1 июля 1994 года почти 50 % лёгкой и пищевой промышленности входят в частный сектор экономики, а также строительство – 35 %, автомобильный транспорт – 42 %, торговля (оптовая и розничная) – около 50 %, общественное питание – 55 %, бытовое обслуживание – 21 %.

Второй – денежный (с 1 июля 1994 года).

Главной задачей нового этапа является не наращивание темпов приватизации, а увеличение отдачи от неё для государственных бюджетов всех уровней. Необходимым следствием такой политики является сокращение предложения имущества на продажу и повышение цен на него. Однако неизбежное сокращение рентабельности приватизированных операций для посредников при этом компенсируется снижением многих рисков для конечных инвесторов. Возросшая доля частного сектора в российской экономике и инвестиционная направленность новой стратегии российского правительства повышают заинтересованность внешнего инвестора в приобретении активов российских предприятий.

В 1995-1996 годах приватизация осуществлялась главным образом в форме залоговых аукционов. Их суть состоит в том, что банки давали кредиты правительству под залог государственной собственности. Банки получали государственное имущество в так называемое «доверительное управление», а в дальнейшем, как правило, превратились в собственников этого имущества. В 1997 году правительство отказалось от залоговых аукционов. Был осуществлён переход непосредственно в продажу предприятий. При этом в целях увеличения поступлений от приватизации и борьбы с коррупцией правительство попыталось обеспечить подлинную конкурентность продаж, но добивалось в этом только частичного успеха. Тем не менее, доходы бюджета существенно увеличились благодаря высокой стоимости и инвестиционной привлекательности объектов, выставляемых на торги.

В 1997 году предприятия распределились по формам собственности следующим образом: государственные – 9 %, муниципальные – 7 %, в собственности общественных организаций – 5 %, в смешанной и иностранной собственности – 10 %, частные – 68 %.

Приватизация большинства предприятий проходила по одной из трёх моделей. Первая модель предусматривала передачу работникам (трудовому коллективу) 25 %

привилегированных акций, льготную продажу работникам 10 % обыкновенных акций и возможность приобретения менеджерами ещё 5 % обыкновенных акций. По второй модели работники имели право приобрести 51 % акций. Согласно третьей модели, группа менеджеров получала 30 % акций предприятий после выполнения определённых обязательств перед государственными органами приватизации по инвестированию в предприятия, избавлению его от безнадёжной задолженности и т.п. На 70-75 % предприятий трудовые коллективы выбрали вторую модель. Таким образом, формальными собственниками большинства приватизированных предприятий стали его работники, включая администрацию.

Значение приватизации:

1. изменение самой природы российской экономики;
2. привлечение частных инвестиций;
3. пополнение бюджета за счёт продажи государственной собственности.

Недостаток российской схемы приватизации – отсутствие притока инвестиций на приватизационные предприятия и доходов – в государственный бюджет [6].

Контрольные вопросы

1. Совпадают ли понятия «приватизация» и «национализация»?
2. Куда ваши родители вложили ваучер?
3. Вы за приватизацию или национализацию? Если за приватизацию, то почему? Если против, то почему?
4. О каких путях перехода от одной к другой форму собственности говорит Штаммлер: «Раз марксисты признают гибель капитализма неизбежной, то для чего они создают партию, распространяют своё учение, борются за революцию? Ведь никто же не создаёт партию для содействия лунного затмения или другим явлениям природы, совершающимся закономерно?»
5. Распределить ниже приведённые слова в виде таблицы:

приватизация	национализация

Термины и словосочетания, характерные для приватизации и национализации, вписать по середине.

Термины и словосочетания:

- разгосударствление;
- смена форм и отношений собственности;
- переход частных предприятий в собственность государства;
- переход от государственной экономики к смешанной;
- децентрализация управления экономикой;
- ликвидация частной собственности на средства производства;
- преобразование собственности на средства производства;
- преобразование государственного сектора в доминирующий;
- преобразование собственности в смешанную собственность.

Причины огосударствления экономики

Общепризнано, что современная рыночная экономика не может существовать без государственной хозяйственной деятельности. Дискутируются лишь масштабы вмешательства государства в экономику. Так, классики экономической теории (А.Смит, Д.Риккардо) считали, что рыночная экономика должна развиваться на основе саморегулирования, то есть без участия каких-либо внешних сил, в том числе и государства. Однако разразившийся в 1929-1933 годах кризис капиталистической экономики ознаменовал конец «эры» свободного предпринимательства, показал неспособность рыночной системы развиваться без вмешательства государства.

Необходимость государственного регулирования рыночной экономики теоретически обосновал английский экономист Д.М. Кейнс в книге «Общая теория занятости, процента и денег» (1946 год). Эта теория получила практическое применение в экономике США (в 50-е годы 20 века) и дала определённые положительные результаты в хозяйственной деятельности. В дальнейшем теория государственного регулирования Кейнса легла в основу экономической политики почти всех развитых капиталистических стран.

Причины роста государственного сектора:

- рост расходов на оборону и военно-космические исследования;
- рост народонаселения;
- решение проблем окружающей среды и инфраструктуры;
- решение социальных проблем: безработицы, медицинской помощи, продовольственного кризиса, жилищного обеспечения, нищеты.

Таким образом, вмешательство государства в экономику вызвано стремлением правительства смягчить неэффективность и «несправедливость», связанные с функционированием рыночной экономики.

В 70-80х годах 20 века наблюдался как бы обратный ход: усилился процесс к рыночному механизму. Причиной явилось снижение эффективности государственного сектора. Однако это не означает, что происходит полное свёртывание государственного вмешательства.

Государство всегда будет иметь свою долю в рыночной экономике [6].

Контрольные вопросы

1. Считаете ли вы государственный сектор экономики эффективным? Будет ли расти государственный сектор в рыночной экономике?
2. Какие недостатки государственного регулирования демонстрирует пример с американскими фермерами и мексиканцами – нелегальными иммигрантами в США? Является ли в данном случае разумным с экономической точки зрения запрет платить наёмным рабочим ниже установленного минимума и нанимать людей, въехавших в страну нелегально?
3. Ограничивается ли защитой прав собственности и гарантиями выполнения контрактов перечень выгод, получаемых частными фирмами от существования государства? Аргументировать свой ответ.
4. Возможно ли решение проблем загрязнения окружающей среды без вмешательства государства? Пояснить свой ответ.

Цели и функции регулирования государством рынка

Все преуспевающие экономические системы в мире действуют по схеме (рисунок 26).



Рисунок 26

Регулирование государством рынка (частного капитала) направлено на достижение следующих экономических целей:

1. экономический рост предполагает увеличение объёмов производства материальных благ, улучшение их качества, обеспечение более высокого уровня жизни;
2. экономическая эффективность требует получения наибольших (наилучших) результатов при минимальных затратах имеющихся ограниченных производственных ресурсов;
3. полная занятость трудоспособного населения. Реализация этой цели позволит обеспечить всех, кто может и желает работать, занятием (рабочим местом) в соответствии с их потребностями и квалификацией;
4. стабильный уровень цен. Значительное повышение или снижение общего уровня цен дестабилизирует экономику в целом, возникают напряжение, различного рода сложности в экономической деятельности (инфляция и дефляция), которых крайне важно избегать.
5. экономическая свобода. Предприниматели, хозяйствующие субъекты рыночной экономики должны обладать в своей экономической деятельности высокой степенью свободы.
6. справедливое распределение доходов. С позиции рыночной экономики доходы, полученные в результате конкурентной борьбы, справедливы. Принцип: «На равный капитал – равная прибыль» действует как тенденция. Уравнительное распределение недопустимо. В то же время ни одна группа граждан в цивилизованном обществе не должна пребывать в нищете, когда другие купаются в роскоши.
7. экономическая обеспеченность. В обществе, к сожалению, существуют хронически больные, нетрудоспособные, престарелые и другие иждивенцы. Необходимо обеспечить их нормальное существование за счёт средств государственного бюджета и различных социальных и благотворительных фондов.
8. торговый баланс. Предполагается поддержание разумного соотношения экспорта и импорта внешней торговли национальной экономики, а также баланс международных финансовых сделок.

Этот перечень можно дополнить и другими целями, например улучшением охраны окружающей среды и т.д.

Анализ перечисленных целей позволяет отметить, что некоторые из них могут противоречить другим и взаимно исключать друг друга. Например, экономический рост и полная занятость могут вызвать повышение цен и породить инфляцию. Стремление обеспечить равенство в распределении может снизить мотивацию к творческому, рискованному труду и тем самым замедлить экономический рост. Следовательно, общество вынуждено разработать систему приоритетов в осуществлении задач, которые будут различны для разных периодов времени, для отдельных стран и регионов.

Выработка конкретных программ достижения крупных экономических целей общества лежит в основе экономической политики того или иного государства. Эти цели реализуются, если государство (правительство) выполняет как минимум следующие экономические функции:

1. создание правовой базы и общественной атмосферы, способствующей нормальному функционированию рынка;

2. защиту конкуренции;
3. производство социально значимых товаров (услуг);
4. защиту населения от вредных побочных последствий предпринимательства;
5. перераспределение доходов и ресурсов;
6. стабилизацию экономики [6].

Механизм государственного вмешательства

Государственное вмешательство в рыночную экономику может быть двух видов: прямое; косвенное.

Прямое регулирование предполагает непосредственное вмешательство государства в национальное производство в следующих формах:

1. создание новых промышленных объектов;
2. национализация убыточных частных предприятий;
3. покупка акций частных предприятий.

Прямое регулирование приводит к созданию государственного сектора производства товаров и услуг. Исторически обусловлено, что прямое вмешательство государства в экономику происходит, прежде всего, в отраслях, которые создают общественные блага, то есть блага, нужные всем без исключения для нормальной повседневной жизни. Эти отрасли, или сфера деятельности, называются **инфраструктурой**. Инфраструктура – это основа любой экономики. Выделение инфраструктуры как крупной сферы народного хозяйства базируется на различии между особыми и общими условиями производства. К особым условиям относятся конкретные формы технологического процесса, присущие каждому виду производства, будь оно промышленным или сельскохозяйственным. Общие условия охватывают те, без которых не может функционировать никакое производство, точнее, эффективно функционировать. Иначе говоря, общие условия не связаны с технологией конкретного вида производства, они существуют независимо от неё. Общие условия производства создаются в результате производственной деятельности таких отраслей народного хозяйства, как информатика, транспорт, связь, электроэнергетика, коммунальное хозяйство и некоторых других. Все эти отрасли в совокупности образуют производственную инфраструктуру. Они обладают единым свойством – обеспечивать взаимосвязь всех фаз воспроизводственного процесса: производства, обмена, распределения и потребления.

Поскольку функцией инфраструктуры является обеспечение всего процесса воспроизводства, то её можно рассматривать на трёх уровнях: микро, мезо и макро.

На *микроуровне* инфраструктуру понимают как совокупность материально-вещественных условий, или инженерно-технических сооружений, необходимых для функционирования отдельного предприятия либо отрасли. В этом случае речь идёт об инфраструктуре сельского хозяйства, транспорта, связи, материально-технического снабжения, науки и т.д. На транспорте, например, к инфраструктуре относятся сооружения, обслуживающие движения транспортных средств: насыпи, траншеи, подземные туннели, дорожные станции, портовые сооружения, системы сигнализации и т.п. Инфраструктура науки и образования – это разного рода сооружения, необходимые для осуществления научной и общеобразовательной деятельности, накопленные фонды научной информации, а также средства, служащие для их передачи, и т.д.

На *мезоуровне* инфраструктура анализируется применительно к определённому району или региону. Она представляет собой системы сооружений, материально-вещественных элементов, обеспечивающих непрерывную и эффективную связь предприятий основного производства в пределах данной территории и нормальную жизнедеятельность населения данного региона. Региональная инфраструктура призвана способствовать формированию и развитию крупных территориально-производственных комплексов.

На *макроуровне* инфраструктура представляет собой совокупность общих экономических и социальных условий, обеспечивающих эффективное развитие материального производства страны в целом и удовлетворяющих коллективные потребности всех членов общества. Эти общие условия и создаются за счёт функционирования отраслей общего назначения, специфика которых состоит в том, что они нужны всем без исключения видам производств и человеку. Инфраструктуру на макроуровне обычно подразделяют на производственную и социально-бытовую. К производственной инфраструктуре относятся те отрасли, которые непосредственно связаны с производством материально-вещественного продукта и функционально создают ему общие условия. Это транспорт, связь, электроэнергетика, наука и научно-техническая информационная служба, другие виды подобных производств. Развитие производственной инфраструктуры должно

ориентироваться не на любую отраслевую структуру, а только на прогрессивную, обеспечивающую благоприятные условия интенсификации воспроизводства. На первом месте в системе производственной инфраструктуры стоит научная и информационная инфраструктура. Социально-бытовая инфраструктура представляет собой совокупность отраслей, которые непосредственно связаны с созданием общих условий для воспроизводства рабочей силы и обеспечением нормальной жизнедеятельности населения. К ней относятся, прежде всего, образование, здравоохранение, социальное обеспечение, жилищно-коммунальное хозяйство и некоторые другие отрасли. Подобное разграничение инфраструктуры на производственную и социально-бытовую важно для практики развития как всего народного хозяйства, так и отдельных его регионов. Чтобы экономическое развитие происходило согласованно во всех звеньях, нельзя допускать отставания ни одного из них. Если это происходит, то образуется диспропорция в развитии экономики, что приводит к потерям в народном хозяйстве. Например, если активно развивается автомобильная промышленность, но недостаточно шоссейных дорог с твёрдым покрытием, отсутствуют оптимальные условия для использования автомобилей. Или другой пример: построены промышленные предприятия, но мало жилья, школ, детских садов. Отсюда возникают трудности с привлечением рабочей силы как важнейшего условия процесса производства. Как видим, формирование производственной и социально-бытовой инфраструктуры имеет важное значение в повышении эффективности общественного производства, его интенсификации, в создании всех предпосылок для обеспечения высокого жизненного населения страны.

В зависимости от времени формирования инфраструктуры и отраслей промышленного производства выделяют 3 её типа:

- опережающий (инфраструктурные сооружения создаются до возведения объектов промышленного или сельскохозяйственного производства, и часть инфраструктурных мощностей остаётся в резерве на случай роста спроса на них в будущем);
- одновременный или синхронный (степень развития инфраструктуры соответствует уровню индустриального развития);
- запаздывающий (степень насыщенности инфраструктурными отраслями и объектами отстаёт от потребностей экономики).

Специфика (признаки) инфраструктуры:

1. это сектор экономики общего назначения;
2. предполагает коллективное потребление;
3. непосредственно влияет на процесс производства, хотя находится за его технологическими пределами. Перечень отраслей и объектов инфраструктуры не может быть абсолютно неизменным, жёстко регламентированным для всех этапов экономического развития страны.

Круг инфраструктурных отраслей и элементов достаточно гибок, он в значительной степени изменяется под влиянием научно-технического прогресса.

В результате исследований установлено, что во всех развитых странах вмешательство государства в экономику начиналось и прочно удерживается в сфере инфраструктуры как производственной, так и социальной.

Государственные расходы на отрасли инфраструктуры возрастают быстрее, чем на другие отрасли национального производства.

Так, американский экономист Д.Ашауэр утверждает, что замедленное роста производительности труда в 70-80е годы 20 века главным образом объяснялось недостаточностью государственных капиталовложений в инфраструктуру экономики США. Он показал связь значительных государственных капиталовложений в инфраструктуру с высокой нормой прибыли в частном секторе. Например, в 1965-1969 годах ежегодные инвестиции в инфраструктуру составляли 2,3 % валового национального продукта, а норма прибыли в частном секторе достигала 13,3 %. В 1980-1984 годах после снижения инвестиций до 0,4 % валового национального продукта норма прибыли упала до 7,9 %. Д.Ашауэр также приводит данные, показывающие тесную взаимосвязь капиталовложений в инфраструктуру и динамики производительности труда. По его мнению, такие страны, как Япония, направляющие значительную часть валового национального продукта на развитие

инфраструктуры, отличаются высокими темпами роста производительности труда. В тех же странах, где, как в США, в инфраструктуру вкладывается сравнительно мало средств, производительность труда падает. Жизнь показывает, что государство должно активно вмешиваться в экономику через создание и развитие инфраструктуры.

Косвенное (административное) государственное регулирование происходит через распределение законодательной и исполнительной власти, создание законов (декретов) по регулированию экономической деятельности. Такое регулирование осуществляется без инвестиций, без денег. Косвенное регулирование охватывает бюджетно-налоговую, денежно-кредитную и валютную сферы.

Государственное регулирование в долгосрочном аспекте выступает как экономическое программирование или прогнозирование развития отдельных экономических систем (например, энергетических или транспортных) либо экономики в целом. Большой опыт программирования был накоплен в странах с национализированным сектором экономики. Это, прежде всего, Франция, Италия, Англия. Позже программирование и особенно прогнозирование стало широко применяться в Японии и США. Например, в США была составлена программа развития американской экономики после ядерных взрывов [6].

Общественные блага

Государству в рыночной экономике приходится играть более активную роль. В частности, ему приходится заниматься производством так называемых общественных благ. Самыми известными примерами такого рода благ являются оборона страны, прогноз погоды, свет маяка.

Отличие общественных благ от обычных (частных) благ:

1. между потребителями общественного блага нет конкуренции. Если вы пользуетесь обычным потребительским благом, например съедаете конфету, эту конфету уже не сможет съесть никто другой. Если же армия и пограничные войска защищают вас от вторжения иноземных захватчиков, из этого не следует, что другим вашим согражданам не достаётся этой безопасности или достаётся её меньше, чем вам. Уж если это благо существует, оно существует для всех людей, проживающих в данной стране.
2. производитель не может воспрепятствовать потреблению общественного блага кем бы то ни было. Если вы – собственник кинотеатра, то вы можете не пустить на сеанс тех, кто не купил билета. Но если вам пришло в голову приобрести маяк, то его свет будет виден всем мореплавателям без исключения, а не только тем, кто заплатил вам какую-то сумму денег. А раз так, то и никто и не захочет платить за это благо по доброй воле и его будет невыгодно производить.

Из этих свойств общественных благ, необходимых для всех или большинства людей, вытекает, что производство таких благ невыгодно для частных производителей. За это должны взяться все члены общества вместе. Но если сделать оплату общественных благ добровольной, то возникает так называемая «проблема безбилетника». Представим себе, что жильцы вашего подъезда решили в складчину установить в нём домофон. При этом кто-нибудь из жильцов может заявить, что лично ему домофон не нужен, подумав про себя, что все остальные всё равно наберут требуемую сумму. Может быть, так и произойдёт, а может быть, и нет: «безбилетников» может оказаться слишком много, и денег на домофон не хватит.

Единственный выход из такой ситуации – поручить производство общественных благ государству, которое может заставить всех граждан через налоги внести свой вклад в оплату общественных благ.

Примеры общественных благ, которые мы приводили до сих пор, – это так называемые «чисто общественные блага», которых не так уже много. Значительно часто встречаются «не чисто общественные блага», которые в принципе можно передать в частные руки. Пример – среднее образование. Это благо можно сделать частным и платным, поскольку не пустить в школу ученика, который не внёс плату, достаточно легко. Если образованием займётся частная фирма, она будет брать за это плату, которая позволит ей не только нанять хороших преподавателей и купить оборудование, но и получить прибыль. Но в этих условиях школу смогут закончить не так уж много молодых людей, причём не обязательно самых талантливых. В то же время, всё общество заинтересовано в том, чтобы молодые люди получали хорошее образование: из них выйдут грамотные и умелые рабочие, специалисты, учёные, государственные служащие. Многие исследователи сходятся на том, что экономические успехи Японии после второй мировой войны вызваны именно программой обязательного среднего образования. Кроме того, важную роль играют существующие в обществе представления о справедливости. В современной России, в отличие от России начала 20 века или от современных стран Экваториальной Африки, справедливым считается, чтобы каждый гражданин, независимо от состоятельности, имел возможность получить среднее образование.

Поэтому среднее образование или, например, услуги районных поликлиник являются у нас общественным благом, так как если отдать их производство в частные руки, они будут произведены в недостаточном, с точки зрения общества, количестве [3].

Контрольные вопросы

1. Какие из перечисленных благ являются общественными?
– бесплатный симфонический концерт в консерватории;

- высшее образование;
 - услуги скорой медицинской помощи;
 - пожарная охрана;
 - воздух, которым вы дышите;
 - снег зимой;
 - пищевой лёд, используемый в ресторанах, барах и т.д.;
 - лёд на улицах в зимнее время года;
 - вода из родника недалеко от вашего дома;
 - белая глина, используемая для производства фарфоровой посуды;
 - освещение улиц;
 - охрана правового порядка в городе;
 - охрана автомобильного порядка;
 - ипподромы;
 - теннисные корты;
 - наблюдение за чистотой парков города.
2. Что из перечисленного ниже не является общественным благом?
- маяки;
 - электрическая энергия;
 - полиция;
 - оборона страны;
 - защита от наводнений в масштабах страны.
3. Какие блага относятся к «смешанным» общественным благам?
- медицинское обслуживание;
 - высшее образование;
 - охрана государственной границы;
 - деятельность государства в сфере законодательства.

Государственный сектор

Обычно за государством при рыночной экономике остаются:

- оборона страны (армия);
- обеспечение внутренней безопасности и порядка (полиция);
- поддержание и развитие так называемой инфраструктуры (дорог, мостов, электрических станций и линий электрических передач, некоторых отраслей транспорта и связи);
- начальное, среднее, а иногда и высшее образование;
- музеи;
- библиотеки;
- заповедники;
- бесплатное здравоохранение для меньшинства граждан, которым не по карману платные медицинские услуги;
- фундаментальные научные исследования, которые не имеют непосредственного практического выхода.

Государственный сектор – это принадлежащие государству отрасли.

Помимо производства общественных благ, в государственный сектор иногда входили и предприятия, производящие обычные частные блага, которые стали убыточными и были национализированы, то есть переведены из частной собственности в государственную, чтобы избежать их закрытия и увольнения рабочих. Например, автомобильные заводы «Рено» во Франции, угольные шахты в Англии. Это связано с тем, что государство в странах с рыночной экономикой призвано решать не только и даже не столько экономические, сколько социальные задачи. Правда, потом, когда положение выправляется, правительство часто стремится продать эти предприятия частным владельцам (приватизировать). Часто относятся к государственному сектору и предприятия, продукция которых имеет большое значение для национальной безопасности (например, ракеты), или те, на которых технология производства требует строгого общественного контроля (атомные электрические станции).

В западных странах размер государственного сектора в экономике сильно возрос после второй мировой войны. Доля его в экономике разных стран очень различается: наименьшая она в Японии и США, наибольшая – Швеция и Франция.

У государственного сектора есть свои проблемы. В отличие от владельцев частных фирм, управляющие государственными предприятиями должны следовать не своему личному интересу, а интересам общества в целом. На практике же они, как и другие государственные служащие, получают постоянную заработную плату. Если они будут работать хорошо, прибыль пойдёт в доход государства, если плохо – убытки будут покрыты из государственного бюджета. Опыт показывает, что в таких случаях люди стараются как можно меньше «напрягаться». В результате их труд становится неэффективным, порождая безответственность и бюрократизм, а то и взяточничество. Кроме того, государство должно платить рабочим и служащим на своих убыточных предприятиях заработную плату. Но своих денег у государства нет, так что это будет делаться за счёт налогоплательщиков, то есть рядовых граждан.

В 80-е годы большое количество государственных предприятий в Америке и Западной Европе было приватизировано. Каждая страна ищет для себя наилучшее сочетание частного и государственного секторов, учитывая достоинства и недостатки каждого из них [3].

Государственные финансы

Государственное вмешательство в экономику можно осуществляться через государственный бюджет [6].

Государственный бюджет – это план государственных расходов и доходов на год.

Каждое министерство (обороны, образования, культуры, социального обеспечения) составляет свой собственный план расходов, а Министерство финансов, которое отвечает за государственные доходы, представляет свой план налоговых поступлений и других доходов. Правительство представляет проект федерального бюджета в парламент. Когда парламент (в России сначала Государственная дума, а потом Совет Федерации) одобряет его, а Президент подписывает, бюджет становится законом. Но обычно депутаты вносят в бюджет много поправок, причём чаще поправки бывают направлены в одну сторону: выделить побольше средств на государственные программы и в то же время сократить налоги (этого требуют избиратели) [3].

Государственный бюджет состоит из двух бюджетов: доходов и расходов.

Основные источники формирования доходов – налоги: личный подоходный; на прибыль; на заработную прибыль; поимущественный; на добавленную стоимость; акцизы или налоги на продажу и т.д.

Основные статьи расходов государственного бюджета – это расходы на национальную оборону, государственные закупки товаров и услуг, образование, здравоохранение, социальное обеспечение, общественную безопасность и т.д.

Если расходы бюджета больше доходов, возникает дефицит бюджета. Для того чтобы избавиться от дефицита государственного бюджета, необходимо увеличить доходы или сократить расходы. Увеличить доходы можно следующим образом: изменить налоговую систему (увеличить налоговые ставки); обеспечить выпуск ценных государственных бумаг (облигаций); увеличить выпуск (эмиссию) денег.

Увеличение ставок налогов может лишь временно повысить доход имущества, так как рост налоговой ставки уменьшает доход предпринимателя и потребителя, а, следовательно, возможности дальнейшего развития производства. А если сократится производство, то уменьшится прибыль и, следовательно, поступления в бюджет. Сокращение налоговых поступлений при высоких ставках налогов называется **эффектом Лаффера** [6].

Формирование и утверждение сбалансированного бюджета является первоочередной функцией Министерства финансов и Правительства РФ. В государственном бюджете очень важна сбалансированность доходов и расходов страны. Именно от этого фактора зависит экономическая стабильность государства, поэтому вопрос соотношения доходов и расходов бюджета страны остается актуальным всегда.

На основании данных, представленных в документе «Основные направления бюджетной политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов» мы можем проанализировать и сделать определённые выводы о динамике доходов и расходов государственного бюджета за период 2013-2015 годов.

В таблице 8 представлены показатели доходов и расходов государственного бюджета за период 2013-2017 годов.

Таблица 8

Структура федерального бюджета.

Показатель	2013 год (отчёт)	2014 год закон 201-ФЗ ¹³	2015 год закон 349-ФЗ ¹⁴	2016 год закон 349-ФЗ ¹⁴
Доходы, всего	13019,9	14238,8	14564,9	15905,7
% ВВП	19,5	19,9	18,3	18,3
Расходы, всего	13342,9	13960,1	15361,5	16392,2
% ВВП	20,0	19,5	20,0	18,9

¹³ *Примечание автора.* От 28 июня 2014 года «О внесении изменений в федеральный закон «О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов»».

¹⁴ *Примечание автора.* От 02 декабря 2013 года «О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» (с изменениями и дополнениями).

Данные за рассматриваемый период 2013-2015 годов также можно представить в виде графика (рисунок 27).

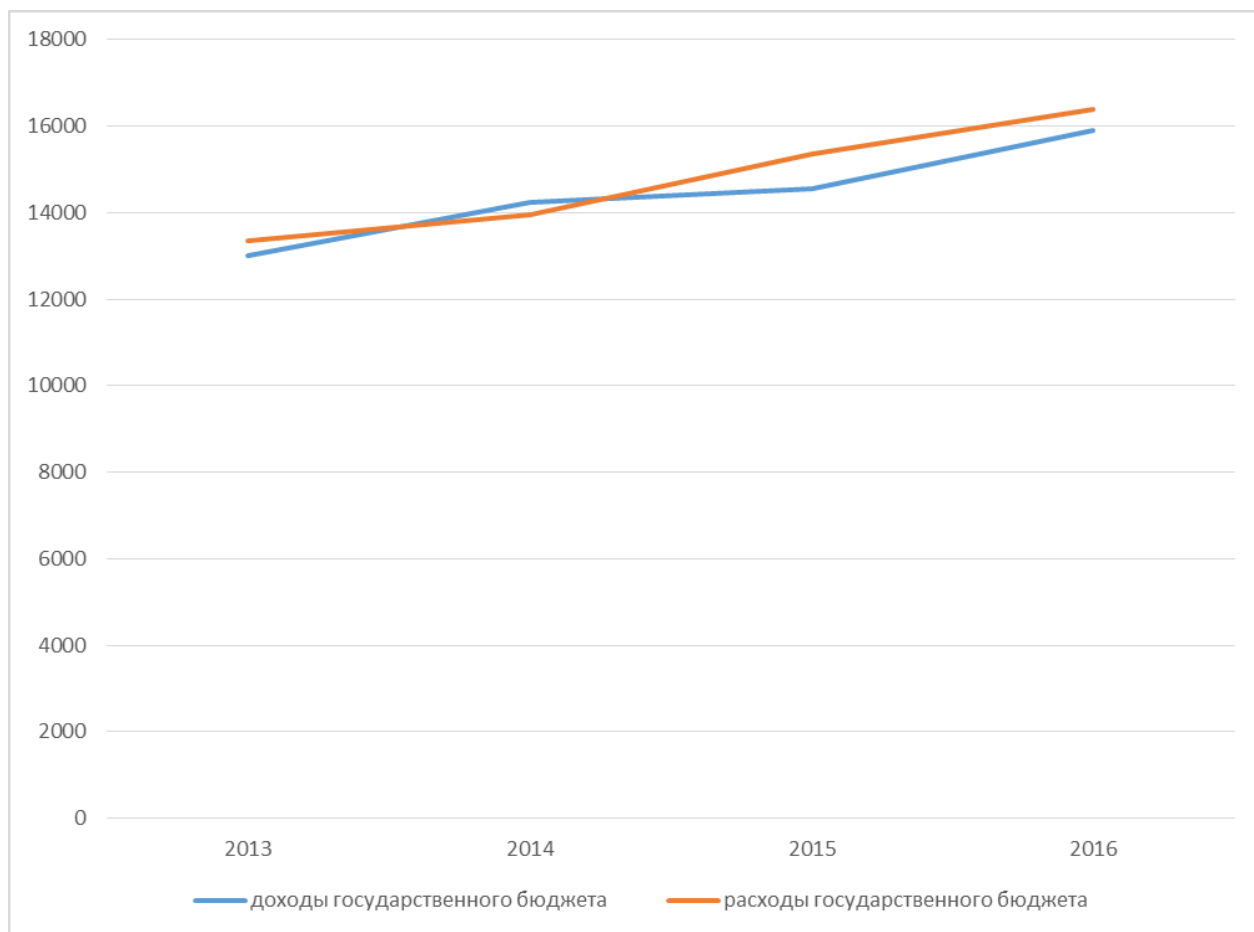


Рисунок 27. Динамика расходов и доходов государственного бюджета 2013-2015 годов.

Источник: собственная разработка

В 2013-2015 годах наблюдается снижение доходов федерального бюджета с 19,5 % ВВП в 2013 году до 18,3 % в 2015 году, в основном за счёт снижения нефтегазовых доходов. Хотя в абсолютном выражении показатель доходов бюджета растёт, так в 2013 году. Этот показатель составил 13019,9 млрд. рублей, в 2014 году – 14238,8 млрд. рублей, а в 2015 году – 14564,9 млрд. рублей.

При этом общий показатель расходов государственного бюджета, за анализируемый период, также имеет тенденцию к росту абсолютного показателя. Так, в 2014 году этот рост в 2014 году относительно показателя 2013 года составил 617,2 млрд. рублей, а в 2015 году показатель увеличился ещё на 1401,4 млрд. рублей и остановился на отметке 15361,5 млрд. рублей. Несмотря на рост абсолютного показателя расходов бюджета, процентное отношение к объёму ВВП снижается с 20,0 % ВВП в 2013 году до 19,3 % в 2015 году.

Также, в рамках данного документа мы имеем возможность более детально рассмотреть структуру и динамику доходов федерального бюджета (таблица 9).

Таблица 9

Доходы федерального бюджета.

Показатель	2013 год		2014 год		2015 год		2016 год		2017 год	
	отчёт	%% ВВП	закон 201-ФЗ ¹⁵	%% ВВП	прогноз	%% ВВП	прогноз	%% ВВП	прогноз	%% ВВП
Доходы, всего	13019,9	19,5	14238,8	19,9	14923,9	19,6	15493,2	18,8	16272,7	18,1
<i>в том числе:</i>										
Нефтегазовые доходы	6534,0	9,8	7480,2	10,5	7520,6	9,9	7516,1	9,1	7590,9	8,4
<i>в том числе:</i>										
Налог на добычу полезных ископаемых	2514,5	3,8	2917,1	4,1	3052,4	4,0	3209,6	3,9	3251,5	3,6
Таможенные пошлины	4019,5	6,0	4563,1	6,4	4468,2	5,9	4306,5	5,2	4339,4	4,8
Не нефтегазовые доходы	6485,9	9,7	6758,6	9,5	7403,3	9,7	7977,1	9,7	8681,8	9,7
<i>в том числе:</i>										
Налог на прибыль организаций	352,2	0,5	363,2	0,5	380,6	0,5	403,8	0,5	449,6	0,5
НДС	3539,0	5,3	3711,9	5,2	4202,4	5,5	4704,3	5,7	5283,9	5,9
Акцизы	524,4	0,8	664,9	0,9	797,0	1,0	933,7	1,1	1036,5	1,2
Налог на добычу полезных ископаемых (без нефтегазовых отходов)	20,7	0,0	20,3	0,0	22,4	0,0	23,0	0,0	23,8	0,0
Таможенные пошлины (без нефтегазовых доходов)	722,3	1,1	711,1	1,0	707,8	0,9	686,2	0,8	664,7	0,7
Дивиденды по акциям, принадлежащим Российской Федерации	134,8	0,2	139,1	0,2	229,1	0,3	152,1	0,2	167,3	0,2
Прочие не нефтегазовые доходы	1192,5	1,8	1148,1	1,6	1064,0	1,4	1074,0	1,3	1056,0	1,2

Источник: официальный сайт Министерства финансов РФ [электронный ресурс] // Режим доступа: www.minfin.ru/ru.

¹⁵ Примечание автора. От 28 июня 2014 года «О внесении изменений в федеральный закон «О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов»».

Более наглядно соотношение нефтегазовых и не нефтегазовых доходов за период 2013-2015 годов можно наблюдать на графике (смотреть рисунок 28).

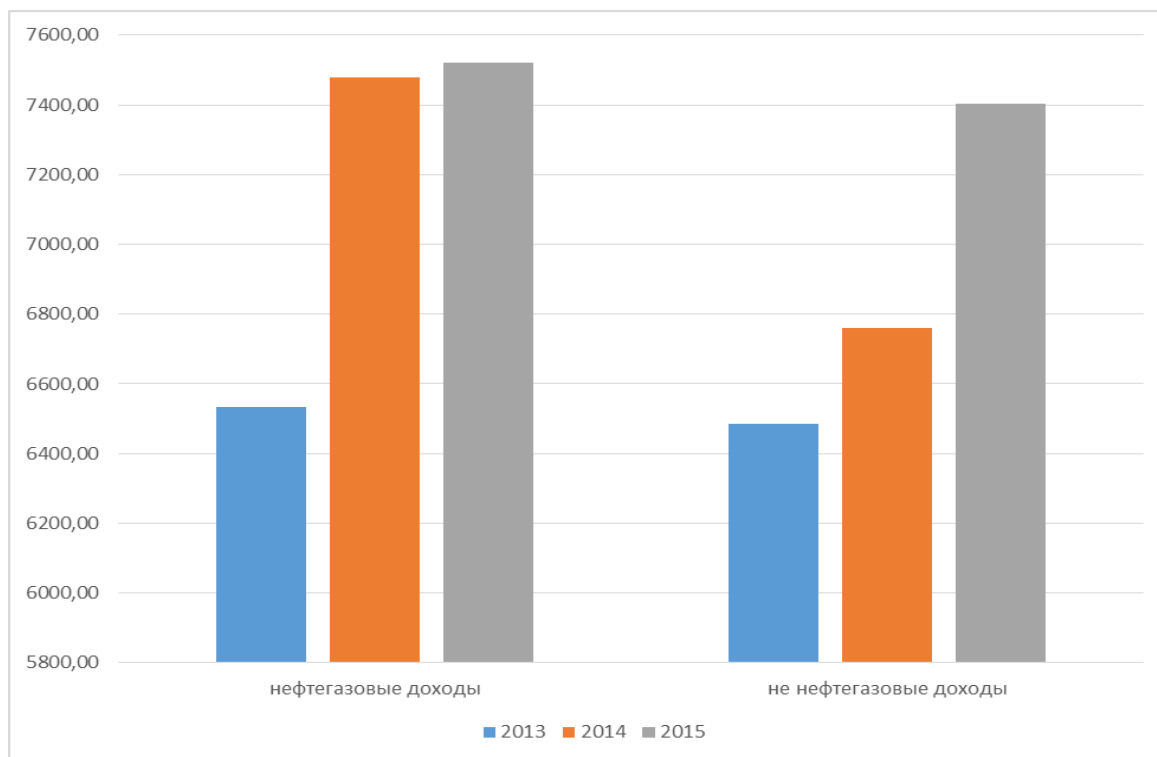


Рисунок 28. Соотношение нефтегазовых и не нефтегазовых доходов государственного бюджета за период 2013-2015 годов.

Источник: собственная разработка

Рассмотрев и проанализировав данные таблицы 9 и рисунка 28 мы можем сделать следующие выводы: в 2013 году соотношение нефтегазовых и не нефтегазовых доходов не имеют огромного разрыва между показателями, они составляют 6534 млрд. рублей и 6485,9 млрд. рублей соответственно.

За анализируемый период кардинально поменялось соотношение нефтегазовых и не нефтегазовых доходов. Так, если в структуре доходов бюджета в 2014 году преобладающую роль занимали нефтегазовые доходы и составляли 52,5 % доходов бюджета или 7480,2 млрд. рублей в абсолютном выражении, а не нефтегазовые доходы составляли 47,5 % от общего объема доходов бюджета или 6758,6 млрд. рублей.

В 2015 году структура доходов бюджета меняется и мы наблюдаем обратную картину: объем нефтегазовых доходов составил 6818,6 млрд. рублей или 46,8 % от объема общих доходов бюджета, а не нефтегазовые доходы, напротив, увеличились до 7746,3 млрд. рублей и составили 53,2 % от общего объема доходов бюджета.

Снижение прогнозируемого поступления нефтегазовых доходов в процентах ВВП в 2014-2015 годах обусловлено снижением экспортных цен на газ природный, объемов добычи нефти, объемов экспорта товаров, выработанных из нефти.

Проанализировать объем и структуру расходов бюджета, мы можем по данным, представленным в таблице 10.

Таблица 10

Структура и динамика расходов федерального бюджета по разделам классификации расходов.

	2014 год		2015 год			2016 год		
	закон 201-ФЗ ¹⁶ (млрд. рублей)	% к общему объёму	проект (млрд. рублей)	% к предыдущему году	% к общему объёму	проект (млрд. рублей)	% к предыдущему году	% к общему объёму
Всего:	13960,1	100,0	15252,3	109,3	100,0	15975,5	104,7	100,0
Общегосударственные вопросы	1013,9	7,3	1105,5	109,0	7,2	1134,3	102,6	7,1
Национальная оборона	2470,6	17,7	3031,3	122,7	19,9	3339,8	110,2	20,9
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	2065,7	14,8	2140,9	103,6	14,0	2122,4	99,1	13,3
Национальная экономика	2219,0	15,9	2205,5	99,4	14,5	1996,9	90,5	12,5
Жилищно-коммунальное хозяйство	123,3	0,9	122,6	99,5	0,8	79,3	64,6	0,5
Охрана окружающей среды	54,5	0,4	49,0	89,8	0,3	51,6	105,3	0,3
Образование	640,2	4,6	610,5	95,4	4,0	623,1	102,1	3,9
Культура, кинематография	97,9	0,7	95,9	98,0	0,6	96,7	100,8	0,6
Здравоохранение	480,8	3,4	391,0	81,3	2,6	396,5	101,4	2,5
Социальная политика	3506,4	25,1	4168,3	118,9	27,3	4344,7	104,2	27,2
Физическая культура и спорт	77,3	0,6	102,9	133,2	0,7	97,4	94,6	0,6
СМИ	72,7	0,5	54,0	74,3	0,4	48,6	90,0	0,3
Обслуживание государственного и муниципального долга	432,4	3,1	459,7	106,3	3,0	529,2	115,1	3,3
Межбюджетные трансферты	705,4	5,1	715,2	101,4	4,7	715,4	100,0	4,5
Условно утверждённые расходы						399,4		2,5

Источник: официальный сайт Министерства финансов РФ [электронный ресурс] // Режим доступа: www.minfin.ru/ru.¹⁶ Примечание автора. От 28 июня 2014 года «О внесении изменений в федеральный закон «О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов»».

В целом структура расходов федерального бюджета в 2014-2015 годах не претерпела существенных изменений.

По-прежнему наибольший удельный вес в расходах федерального бюджета занимают расходы на социальную сферу (25,1-27,3 %), а также расходы на национальную оборону, национальную безопасность и правоохранительную деятельность (32,5-33,9 %).

Вместе с тем следует отметить постепенное снижение доли расходов федерального бюджета на поддержку национальной экономики с 15,9 % в 2014 году до 14,5 % в 2015 году.

Расходы федерального бюджета по разделу «Образование» предусмотрены в 2015 году в сумме 610,5 млрд. рублей, что на 29,7 млрд. меньше, чем в 2014 году.

Расходы федерального бюджета по разделу «Здравоохранение» предусмотрены в 2015 году в сумме 391,0 млрд. рублей, при этом в 2015 году расходы сокращаются по сравнению с 2014 годом на 89,8 млрд. рублей.

Уменьшение в 2015 и 2016 годах расходов по таким направлениям как здравоохранение, образование, жилищно-коммунальное хозяйство, физическая культура и спорт связано, в первую очередь, с завершением ряда проектов и социальных программ, проводимых государством в этих областях¹⁷.

Таким образом, проведенный анализ структуры и динамики доходов и расходов федерального бюджета, позволяет говорить о том, что государственный бюджет динамичен и склонен к изменениям, которые могут быть связаны как с внутренней политикой государства, так и с различными внешними факторами [13].

Контрольные вопросы

1. Доходы государства составляют 100.000 долларов, а расходы – 110.000 долларов. Хорошо это или плохо?
2. Объяснить эффект Лаффера: почему с увеличением ставки налога на прибыль выше оптимального уровня поступления в бюджет начинают падать? Привести примеры.
3. Как вы думаете, почему государство предпочитает существовать не с полностью выплаченным государственным долгом? Не разумнее было бы сократить государственные расходы и избавиться от ежегодного дефицита бюджета, чем выплачивать проценты по внешним кредитам и облигациям государственного займа?
4. Какое из двух следующих утверждений правильно?
 - а) сокращение дефицита государственного бюджета означает уменьшение государственного долга;
 - б) если государственный долг уменьшается, значит, уменьшается и дефицит бюджета.
5. Какие из статей доходов федерального бюджета России за 1996 год оказались невыполненными? Как вы думаете почему?
6. Как добиться бездефицитного бюджета?
7. Составить свой бюджет доходов и расходов за месяц. Наметить пути увеличения доходной части или экономии расходной части своего бюджета.
8. Провести социологическое исследование (опрос) по вопросу о том, какие статьи государственного бюджета должны быть приоритетными в нашем государстве?

¹⁷ Основные направления бюджетной политики на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов [электронный ресурс] // Режим доступа: www.minfin.ru/ru/performance/budget/policy/#ixzz3uK0GGFd.

Налоги

Налоги необходимы для функционирования любого государства, и их платят граждане и предприятия любой формы собственности.

Функции налогов:

- покрывают расходы государства на содержание бюджетных организаций (государственный аппарат, армия, здравоохранение, образование и т.п.);
- регулируют имущественное и социальное расслоение общества;
- финансирование социальных программ;
- за счёт налоговых льгот можно стимулировать развитие той или иной формы деятельности (малый бизнес, сельское хозяйство, внедрение новой техники и т.п.).

Налоговая система регламентируется законодательными актами государства.

Элементы налоговой системы:

- субъекты налога (налогоплательщики) – лица, которые платят налоги;
- объекты налога – доходы или имущество, с которых взимаются налоги (зарботная плат, прибыль, капитал, товар и т.п.);
- ставка налога – величина налога на единицу обложения или удельный вес налога в стоимости объекта налогообложения (процент от прибыли, заработной платы и т.п.).

Налоги бывают прямые и косвенные. Объект прямого налога – доход и капитал (подходный налог, налог на прибыль, налог на имущество, налог с наследства и т.п.) [4].

Налог на прибыль в России платят все фирмы и в США только акционерные компании (владельцы индивидуальных фирм и партнёрств платят со своей прибыли подходный налог). Закон может освобождать от налога на прибыль некоторую часть чистых доходов фирмы, например ту, которая идёт на инвестиции, то есть на расширение производства, а также ту, которая расходуется на благотворительные цели: помощь больницам, школам, университетам, устройство выставок и спектаклей и т.д. Поэтому фирмы иногда охотно выступают спонсорами различных благотворительных мероприятий (тем более что это даёт им дополнительную рекламу).

Иногда налоговые ставки могут быть специально снижены для некоторых отраслей или регионов, чтобы привлечь в них больше капиталов.

Кроме того, налоги на прибыль не платятся вовсе, если вместо прибыли фирмы получают убытки, – это помогает им пережить самые трудные времена [3].

Объект косвенного налога – товар или услуги. Косвенные налоги взимаются через надбавку к цене (налог на добавленную стоимость, акцизы и т.п.). Особенностью косвенных налогов является то, что они носят замаскированный характер, так как включаются в цену товара. Они почти в 2 раза превышают по объёму прямые налоги, так как увеличиваются с ростом цен; от них труднее уклониться. Например, при покупке книги покупатель вынужден оплачивать её с учётом налога на добавленную стоимость, а если вы помыли машину на автомобильной стоянке и владелец машины заплатил вам за это, то вы можете уклониться от прямого налога и забрать всю выручку себе [4].

Акциз – надбавки к цене определённых товаров, достающийся государству.

Обычно это товары, потребление которых устойчиво и легко контролируется. В истории известны государственные монополии на продажу соли и спиртных напитков, акциз от которых служил важным источником государственных доходов. В настоящее время правительство, вводящее новый акциз или увеличивающее старый, старается, чтобы облагаемый им товар относился к предметам роскоши или к тем товарам, потребление которых общество не считает полезным: спиртные напитки, табачные изделия, бензин. Это обеспечивает налогу поддержку широких слоёв населения, которым представляется справедливым, что потребители, предающиеся порокам пьянства, курения, загрязняющие окружающую среду выхлопами своих автомобилей, должны хотя бы заплатить за это государству, причём чем больше бутылок вина, пачек сигарет или литров бензина будет куплено, тем больше денег получит государственная казна.

Налогом от добавленной стоимости облагается не вся выручка от продажи. Из неё вычитается стоимость приобретённых сырья и материалов, затраченных при производстве данного товара. Так, пекарня выплачивает налог на добавленную стоимость от стоимости проданного хлеба минус стоимость затраченной муки [3].

Налоги классифицируются в зависимости от того, в какой бюджет они поступают. Так различают федеральные, областные и местные налоги.

К федеральным налогам относятся:

- на добавленную стоимость;
- на доходы банков;
- на доходы от страховой деятельности;
- на операции с ценными бумагами;
- на прибыль с предприятий;
- подоходный с граждан;
- дорожный;
- на наследство и дарение;
- акцизы на отдельные виды товаров;
- таможенная пошлина;
- отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы;
- федеральные платежи за пользование природными ресурсами;
- гербовый сбор;
- государственная пошлина.

К областным налогам относятся:

- за пользование природными ресурсами;
- на имущество предприятий;
- за воду, забираемую промышленным предприятием из водохозяйственной системы.

К местным налогам относятся:

- на имущество граждан;
- земельный;
- регистрационный сбор с граждан, занимающихся предпринимательской деятельностью.

Существует ещё 19 видов местных налогов, которые вводятся местными властями. Это курортный сбор, за право торговли, целевые сборы на содержание милиции, на благоустройство, на рекламу и другие.

Для сбора налогов и контроля за их уплатой в должные сроки и в надлежащем объёме существует Государственная налоговая служба. Каждый налогоплательщик, имеющий годовой доход свыше определённой суммы, обязан представлять декларацию о доходах. Налоговая инспекция может выборочно проверить достоверность уплаты налогов. Права налоговой инспекции очень большие, и к нарушителям и лицам, уклоняющимся от уплаты налогов, применяются строгие штрафные санкции.

Налоги – инструмент довольно тонкий, и пользоваться ими нужно очень осторожно. Высокие налоговые ставки снижают мотивацию к активному труду, а низкие – снизят поступление доходов в бюджет государства. Американский экономист Лаффер теоретически доказал, что при ставке подоходного налога более 50 % резко снижается предпринимательская деятельность (рисунок 29).

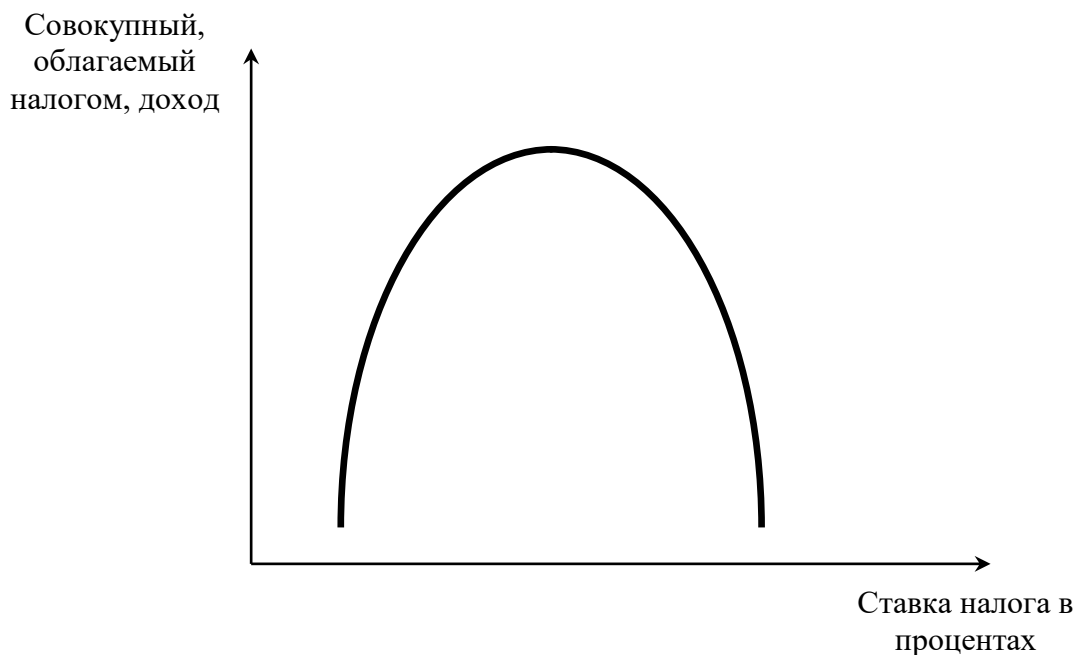


Рисунок 29

В разных странах не одинакова предельная ставка подоходного налога. Так, в Швеции она составляет 75 %, что является неприемлемым для США и других стран Западной Европы. После проведённой в 1986 году налоговой реформы в США, в результате которой были снижены ставки налогов, наблюдается резкий подъём деловой активности. Налоговая система в России использует в своём развитии мировой опыт [4].

Кроме подоходного налога, все получающие доход граждане обязательно выплачивают государству единый социальный налог. Если человек заболевает или у него болеют дети, врач выписывает ему бюллетень. Дело в том, что за время отсутствия на работе он не получает заработную плату. Взамен государство выплачивает ему пособие по временной нетрудоспособности. Когда человек по старости перестаёт работать, он имеет право на получение государственной пенсии. Для этого надо достигнуть определённого возраста и проработать не менее определённого количества лет – в России право на пенсию имеют мужчины с 60 лет и женщины с 55 лет, проработавшие не менее 25 лет. Если человек потерял работу, ему может быть выплачено пособие по безработице. Все эти выплаты как раз и делаются за счёт отчислений в специальные внебюджетные фонды: пенсионный фонд, фонд социального страхования, фонд обязательного медицинского страхования, фонд занятости.

В отличие от собранных налогов, которые поступают в бюджет, а затем в распоряжение государства по его усмотрению, отчисления во внебюджетные фонды должны быть выплачены на строго определённые цели. При этом средства внебюджетных фондов, в конечном счёте, возвращаются тем, кто платил туда деньги, хотя полного соответствия быть не может: человек, отличающийся железным здоровьем, платит в фонд обязательного медицинского страхования столько же денег, как и хронически больной. Государство здесь как бы принудительно делает сбережения «на чёрный день» за каждого своего гражданина из его личного дохода, что разумно, поскольку не все люди так предусмотрительны, чтобы накопить достаточно денег самим. На практике часть отчислений на социальное страхование по закону делает фирма, в которой работает данный человек. Так, в США отчислений (процент от заработной платы) делаются поровну работником и предпринимателем. В России единый социальный налог (36 % от заработной платы) платит предприятие. Но эта разница носит формальный характер. Наше правительство может завтра объявить, что заработная плата всех российских граждан увеличивается на 36 %, но обязательные платежи на социальное страхование каждый будет вносить сам. Легко заметить, что денег от этого не прибавится ни у работников, ни у предприятий.

Разумеется, если человек не хочет нуждаться в средствах в случае болезни или после ухода на пенсию, он может воспользоваться услугами страховой компании или частного

пенсионного фонда и накопить сумму, которая прибавится к его государственной пенсии. Такая возможность существует теперь и в России.

Налогообложение может быть пропорциональным, прогрессивным или регрессивным. Это значит, что ставка налога (то есть процент, который налог составляет от дохода) по мере роста дохода не меняется, растёт или падает.

При пропорциональном налогообложении ставка налога для всех уровней дохода одинакова. Это означает, что при ставке налога, равной 12 %, уборщица, получающая в год 10.000 рублей, платит 1200 рублей налога, а служащий банка, который получает 100.000 рублей – 12000 рублей налога.

При прогрессивном налогообложении ставка налога тем больше, чем выше уровень дохода. Предположим, что в нашем примере ставки налога определены так: с дохода ниже 20.000 рублей в год – 12 %, а с дохода, превышающего 20.000 рублей в год, – 20 %. Тогда уборщица заплатит те же 1200 рублей, а вот работник банка – $20.000 \times 0,12 + (100.000 - 20.000) \times 0,20 = 2400 + 16000 = 18400$ рублей. Идея прогрессивного налогообложения основана на том, что предельная полезность и, следовательно, ценность денег для богатого человека меньше, чем для бедного, и поэтому справедливо будет взять с него больший процент налога.

Наконец, как ни странно, налоги бывают регрессивными, то есть чем больше доход человека, тем меньший процент своего дохода он уплачивает. Правда, это относится не к прямым, а к косвенным налогам, которые платятся не в процентах к доходу, а в виде одинаковой для каждого покупателя денежной суммы. Предположим, что наша уборщица банковский служащий – страстные любители собак и покупают в месяц для своих любимцев по 10 банок корма «Charri» ценой 20 рублей за банку. Предположим далее, что в розничной цене «Charri» 10 % (то есть 2 рубля) составляет акциз. Тогда получится, что за год платится акциз за собачий корм в размере 240 рублей (2 рубля \times 10 банок \times 12 месяцев); уборщица отдаёт 2,4 % своего дохода, служащий банка – 0,24 % [3].

Данные по налогам можно найти на сайтах Министерства по налогам и сборам РФ (центр развития), Министерства финансов РФ и ЭЭГ.

Контрольные вопросы

1. Какое влияние оказывает налог на добавленную стоимость и на величину спроса?
2. Почему налогами нужно пользоваться очень осторожно? Согласны ли вы с этим?
3. Почему в настоящее время в России постоянно меняется налоговое законодательство?
4. Что лучше для предпринимателя: выплата единовременного налога или постоянных налогов?
5. Одной из целей любого общества является справедливое распределение доходов и экономическая обеспеченность всех его членов. Какую роль играют налоги в достижении этих целей? Какой вид налога лучше всего для этого выбрать?
6. Как вы думаете, какие налоги выгоднее государству во время инфляции¹⁸ – прямые или косвенные?
7. Какими из ниже перечисленных благ пользуется далеко не каждый, кто платит за них?
 - концерт симфонического оркестра;
 - государственное здравоохранение;
 - обучение в государственной школе;
 - обучение в вузе;
 - защита со стороны армии и милиции;
 - пожарная охрана;
 - услуги почты;
 - телевидение.

Справедливо ли, что мы вынуждены платить за те услуги, которыми, возможно, никогда не воспользуемся?

8. К каким отраслям имеет смысл применять налоговые льготы: быстро растущим,

¹⁸ в это время цены обычно растут быстрее, чем доходы.

имеющим средние темпы роста, находящимся в состоянии спада?

9. Объектом подоходного налогообложения с физических лиц являются ...
- а) совокупный денежный доход, полученный физическим лицом в календарном году в национальной валюте;
 - б) совокупный денежный доход, полученный физическим лицом в календарном году в национальной и иностранной валюте;
 - в) весь совокупный доход, полученный как в денежной, так и в натуральной форме;
 - г) доходы в виде заработной платы, премии, подарков, вознаграждений, бесплатного питания, льготы проездных билетов, оплаты коммунально-бытовых услуг и т.п., полученные по мету основной работы гражданина, на основе трудовых и приравненных к ним соглашений, на одном предприятии, включая работы, выполненные по совместительству и по отдельным гражданско-правовым договорам;
 - д) различные государственные пособия и виды помощи из внебюджетных, благотворительных и экологических фондов;
 - е) пенсии по национальному (а для иностранных граждан – соответствующего иностранного государства) пенсионному законодательству и дополнительные пенсии по добровольному страхованию пенсий;
 - ж) суммы и пособия, получаемые в возмещение ущерба, причинённого вследствие увечья или иного повреждения здоровья, связанного с исполнением служебных обязанностей, а также пособие, выплачиваемые при увольнении;
 - з) стоимость путёвок на отдых детей в оздоровительных учреждениях, оплаченных предприятиями за работников, а также путёвок, оплаченных за счёт средств Фонда социального страхования РФ;
 - и) доходы по государственным ценным бумагам и ценным бумагам местных органов власти;
 - к) суммы дивидендов;
 - л) суммы, направленные в Пенсионный фонд;
 - м) суммы, перечисленные по заявлению граждан в благотворительные фонды;
 - н) материальная помощь в денежной форме и в виде подарков в пределах двенадцатикратного размера установленного законом минимальной месячной оплаты труда.
10. Какой принцип налогообложения вы бы порекомендовали использовать для:
- а) помощи многодетным семьям;
 - б) строительства ипподромов;
 - в) оказание помощи малоимущим;
 - г) финансирования системы здравоохранения;
 - д) финансирования системы противопожарной безопасности;
 - е) оборудования площадок для выгуливания собак.
11. Представьте себе, что вы являетесь экспертом правительство по экономическим вопросам. В правительстве подготовлена программа увеличения доходов бюджета путём использования акцизных налогов. В список облагаемых налогом включены следующие товары: бензин, алкогольные напитки, табачные изделия, авиабилеты, автомобили, чулочно-носочные изделия, меха, ковры, бриллианты. Какие факторы вы будете учитывать при выборе товаров, на которые следует ввести налог? Объясните, почему.
12. Какая система налогообложения может снизить неравенство доходов населения?
- Ответ: прогрессивная система предполагает, что чем больше доход у субъекта, тем большая часть его изымается в виде налога. Тяжесть налогообложения возрастает с ростом размеров дохода.
- Примеры ошибочных суждений: при прогрессивном налогообложении неравенство субъектов становится больше; неравенство субъектов не зависит от системы налогообложения; если все физические лица, за исключением беднейших, платят одинаковую ставку налога, это пропорциональная система.

Задача

Дано:

ставка налога на добавленную стоимость 20 %

цена, по которой приобретён товар, 150.000 рублей

цена, по которой реализован товар, 200.000 рублей

количество проданного товара 1200 штук

Какую сумму налога на добавленную стоимость перечислит коммерсант в налоговую инспекцию?

Фискальная политика

Фискальная (бюджетная) политика – это политика изменения государственных расходов и доходов главным образом для борьбы с экономическими спадами.

Государственным органом, который отвечает за фискальную политику, является Министерство финансов. Поскольку государственный бюджет состоит из доходной и расходной частей, фискальная политика может относиться к обеим частям.

Существует косвенный метод воздействия государственных расходов на увеличение совокупного спроса и занятость. Во время спада правительство увеличивает расходы на так называемые государственные программы. Например, оно выделяет средства на постройку и запуск космических кораблей. Это означает, что множество фирм, связанных с разработкой и производством авиационной и космической техники, получает крупные государственные заказы, то есть правительство закупает часть их продукции. Эти фирмы нанимают новых рабочих и, в свою очередь, заказывают сырьё и оборудование на других фирм. В результате производство, занятость и инвестиции начинают увеличиваться во всей экономике.

Одним из направлений бюджетной политики в период спада может быть сокращение государственных доходов, то есть уменьшение налогов с населения и фирм в расчёте на то, что сэкономленные деньги будут направляться на потребительские расходы и инвестиции (что увеличит совокупный спрос), а не сберегаться, хотя полной уверенности в этом нет. Население может быть настолько запугано предшествующим спадом или настолько не доверять правительству, что предпочтёт откладывать средства «на чёрный день».

Бюджетная политика направлена на сглаживание экономических колебаний. Бюджетная политика в западных странах хорошо работала во время второй мировой войны и первых послевоенных десятилетий (40-60е годы). Она была эффективна в борьбе против сильных экономических спадов, однако бороться средствами бюджетной политики с инфляцией оказалось очень трудно. Дело в том, что тратить деньги и сокращать налоги во время спада для правительства гораздо легче, чем делать обратное в ходе подъёма: нельзя отменить многие начатые государственные программы (хотя бы космические) только потому, что спад уже закончился. Увеличение налогов тоже всегда непопулярно. В итоге дефицит государственного бюджета становится постоянным, а это способствует инфляции [3].

Функции денег

- средства обращения, то есть помогают товарам обмениваться, минуя трудности бартера. Имея деньги, вы можете купить любой товар без исключения. Именно эта функция денег обеспечивает надёжность разделения труда в рыночной экономике.
- измерение ценности различных товаров и услуг. Никакого другого способа сделать это у нас нет. Дело в том, что вкусы и предпочтения у людей разные. Предположим, что вы обожаете собак, а ваш сосед (что, к сожалению, часто бывает) их терпеть не может и вас обоих попросили оценить состояние владельца собачьего питомника. Вполне вероятно, что вы сочтёте его богачом, а ваш сосед – бедняком и страдальцем, заслуживающими сочувствия. Единственный надёжный способ выполнить поставленную перед вами задачу – вычислить рыночную стоимость в деньгах породистых щенков, которыми в данный момент владеет хозяин питомника. Здесь важно помнить, что ценность товара измеряется только теми деньгами, которые за него можно выручить на рынке в данный момент. После воссоединения Германии многие принадлежавшие ранее государству промышленные предприятия бывшей ГДР продавали в частные руки за одну марку, потому что находившиеся на них устаревшие станки для производства не пользующейся спросом продукции нельзя было продать на рынке ни за какие деньги. В этом смысле деньги – это почти такая же единица измерения ценности, как метр – единица измерения длины. Правда, с одной оговоркой: для высокого и низкого человека 1 метр имеет одинаковую длину, а бедный человек ценит 1 рубль выше, чем богатый, у которого этих рублей много. Экономисты говорят, что предельная полезность рубля для богача меньше, поэтому одни и те же блага он ценит ниже, чем бедный. Но иногда для простоты предполагается, что ценность денег для всех людей одинакова.
- средства сбережения. Если вы спрячете или зароете в землю какой-нибудь товар (например, одежду или автомобиль), он, в конце концов, испортится или выйдет из моды. Надёжнее всего хранить ваше богатство именно в деньгах (конечно, если есть уверенность в том, что не будет инфляции). В истории человечества деньгами перебивали разные товары: скот, меха, ракушки, соль и прочее. Но затем в большинстве стран решили сделать деньгами драгоценные металлы – золото и серебро. Дело в том, что эти металлы обладали определёнными свойствами, которые позволяли им наилучшим образом выполнять функции денег: хорошей сохраняемостью, чтобы они быстро не портились и не изнашивались; способностью делиться на очень мелкие части, чтобы отразить небольшие различия в ценности; большой ценностью в малом объёме, чтобы облегчить хранение и транспортировку денег [3].
- средство платежа;
- мировые деньги. Выходя за пределы страны, деньги сбрасывают с себя национальные формы – масштаба цен, монеты, разменной монеты, знаков стоимости (бумажные деньги) и выступают в своей первоначальной стоимости слитков благородных металлов. Только на мировом рынке деньги функционируют как товар и может существовать двойная мера стоимости – золото и серебро. Мировые деньги функционируют как всеобщее средство платежа, всеобщее покупательское средство и общественная материализация богатства вообще. Функция средства платежа, служащего для расчётов по международным платёжным балансам, преобладает. То есть отрицательное сальдо платёжного баланса страны погашается реальными деньгами – слитками благородного металла определённого веса и пробы. Каждая страна в силу этого нуждается в известном резервном фонде. В современных условиях произошли изменения в функции мировых денег. В качестве мировых денег широко используются конвертируемые (обмениваемые на иностранные валюты) национальные кредитные деньги, международные счётные денежные единицы и ЭКЮ. Золото используется лишь в крайних случаях для погашения сальдо платёжного баланса. Мировая рыночная цена золота определяется законами товарного обращения мирового рынка. В 1971 году на бирже в Лондоне она составляла около 40 долларов за тройскую унцию (31,1 грамм), в 1975 году – 160 долларов, в январе 1980 года – 850 долларов, в мае 1988 года – 444 доллара, 1 марта 1996 года – 399 долларов [6], на 06 декабря 2018 году – 1242,55.

В настоящее время деньгами являются особые бумаги и монеты (*денежные знаки*),

выпускаемые Центральным банком каждого государства. Никакой самостоятельной ценности в хозяйстве денежные знаки, в отличие от денежных товаров (скота, мехов и т.д.), а также монет из драгоценных металлов, которые можно переплавить на украшения, не имеют. Ценность придаёт им только авторитет выпускающего их государства. Согласно закону, который действует в каждой стране, денежные знаки обязательны для приёма на её территории в качестве платы за товары и услуги [3].

Масса денег, функционирующих в качестве средств обращения, определяется по формуле:

$$\text{Масса денег} = \frac{\text{сумма цен товаров}}{\text{число оборотов одноимённых денежных единиц}}$$

В неоклассической теории (А.Маршалл, И.Фишер) количество денег определяется из уравнения обмена. Уравнение обмена имеет следующий вид:

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

где М – среднее количество денег, находящихся в обращении в течение года;

V – среднее число оборотов денег в их обмене на блага;

P – уровень цен, или, точнее, средняя цена, по которой продаётся каждая единица всякого отдельного товара;

Q – купленное количество товаров.

Отсюда можно вывести массу денег, необходимую для обращения:

$$M = \frac{P \times Q}{V}.$$

Рыночная экономика порождает ещё 1 вид кредитных денег – чеки.

Чек – это документ, содержащий письменное распоряжение владельца текущего счёта в банке о выплате определённой суммы денег определённому лицу или предъявителю либо о перечислении их на другой счёт банком.

Существуют 3 основных вида чеков:

- именные (не подлежащие передаче);
- ордерные (передача другому лицу с индоссаментом – передаточной подписью);
- предъявительские (передаваемые без индоссамента – передаточной подписи) [6].

Контрольные вопросы

1. Найти закон, согласно которому в России денежные знаки (рубли, копейки) обязательны для всеобщего приёма.
2. Почему при инфляции роль денег понижается?
3. Что даёт денежному обращению увеличение удельного веса безналичных расчётов?
4. Почему в России после октябрьской революции 1917 года можно было стабилизировать денежное обращение, а в настоящее время это сопряжено с определёнными трудностями?
5. Каким образом с введением денег в качестве средства обращения преодолеваются трудности бартерного обмена?
6. Проанализировать ситуацию, когда деньги используются как:
 - а) мера стоимости, но не как средство обращения;
 - б) средство обращения, но не как мера стоимости;
 - в) средство обращения, но не как мера стоимости.
7. В 70-х годах в СССР в условиях острого дефицита товаров, в том числе телевизоров, можно было сдать старый телевизор (или несколько) в счёт частичной оплаты нового телевизора. Выполнял ли старый телевизор в данном случае роль денег в функции средства обращения или платежа? Можно ли назвать данный порядок обмена старых

- телевизоров на новые бартерной сделкой?
8. Если вся наличность исчезнет из обращения, перестанем ли мы использовать деньги как средства обращения?
 9. Какую функцию выполняют деньги в каждой из представленных ниже ситуаций?
 - а) ваш депозитный счёт в банке;
 - б) покупка автомобиля в кредит;
 - в) покупка овощей на базаре;
 - г) получение стипендии;
 - д) прайс-лист на продаваемую в магазине бытовую технику;
 - е) продажа земельного участка;
 - ж) меню с ценами в студенческой столовой.
 10. Провести социологический опрос по следующим вопросам: что вы думаете о деньгах? Что будет, если ликвидировать деньги?
 11. Подобрать пословицы и поговорки про бережливость, запас, экономический расход, транжирах.
 12. Чем определяется стоимость денег?

Ответ: количеством товаров и услуг, которые можно на них приобрести.

Примеры ошибочных суждений: правительством; золотым запасом страны.

Возникновение и сущность денег

Деньги – историческая экономическая категория. Их происхождение и сущность связаны с развитием товарного производства и обмена. Деньги появились из мира товаров. Они служат абстрактной формой богатства и в силу этого обладают наибольшей ликвидностью.

С появлением денег исчезают трудности обмена товарами. С помощью денег можно осуществлять распределение и перераспределение труда и капитала между отраслями, регионами, странами, присваивать результаты труда общества, сохранять в вечной нетленной форме труд человека.

В рыночной экономике происходит обмен товарами. На ранней стадии обмена, в простой форме стоимости, когда товар А обменивается на товар В, заключён зародыш денег. С развитием общественного разделения труда и появлением большого количества товаров на рынке возникает потребность во всеобщем эквиваленте.

В процессе развития товарного производства и товарного обмена в различных странах роль всеобщего эквивалента играли разнообразные товары – скот, меха, редкие ракушки, чай, соль и другое. В древней Руси всеобщим эквивалентом были скот и меха. И поэтому княжеская казна называлась скотницей, а казначей – скотником. Мех куницы, служащий товаром-эквивалентом, назывался кунами.

Постепенно роль всеобщего эквивалента прочно закрепляется за одним товаром, становится его общественной монополией, который кристаллизуется в форме денег, становится деньгами.

В древней Греции и Римской империи за несколько веков до нашей эры всеобщим эквивалентом прочно и надолго стали благородные металлы – серебро и золото. Однако во второй половине 19 века роль всеобщего эквивалента монополично завоёвывает золото. Закреплению функций всеобщего эквивалента за золотом способствовали:

1. общественная полезность;
2. качественная однородность;
3. делимость;
4. сохраняемость;
5. портативность.

В товарном мире золото обладает потребительной стоимостью и стоимостью. И только потому, что золото обладает стоимостью, как и все товары, оно может служить средством выражения стоимости всех товаров. Потребительная стоимость, или полезность, золота заключается в том, что оно служит для изготовления ювелирных изделий, зубного протезирования, используется в электронной и космической промышленности и других целях. Как и во всяком товаре, в нём овеществлён абстрактный общественный труд, количество которого определяется условиями его добычи. Золото – относительно редкий металл, а затраты труда на его добычу относительно велики. По оценкам специалистов, за 6000 лет люди добыли из недр земли около 100 тысяч тонн золота [6]. На территории России в 2017 году было произведено почти 318 тонн золота [7]. Появление всеобщего эквивалента обусловлено необходимостью разрешения противоречия товарного производства – между частным и общественным трудом, ускорения товарного обмена. Выделение из товарного мира товара-эквивалента происходило независимо от воли людей, представляло стихийный экономический процесс.

Деньги – это товар особого рода, выполняющий роль всеобщего эквивалента.

Иногда происхождение денег объясняют как результат соглашения между людьми, убедившимися в том, что для обмена товаров необходимы специальные инструменты. Так появляются определения денег как продукта соглашения, как искусственной социальной условности. Многие экономисты определяют сущность денег через их функции.

По проблеме сущности денег существовали и существуют разные точки зрения.

В эпоху первоначального накопления капитала в западной Европе возникла металлическая теория денег. Её сторонники – У.Стаффорд, Т.Ман, Д.Норс и другие – отождествляли деньги с благородными металлами, выступали за устойчивое металлическое обращение, были противниками порчи монет.

В 17-18 веках получила распространение номиналистическая теория денег.

Сторонники этой теории – Дж.Локк, Дж.Беркли, Дж.Стюарт и другие – полагали, что названия денежных единиц (фунт стерлингов, франк, доллар и другие) обозначают «идеальные атомы стоимости», знаки стоимости, условные счётные единицы. Исходя из этой теории, некоторые экономисты предлагали ввести «рабочие деньги», а в 1849 году П.-Ж. Прудон учредил «народный банк», который должен был за каждый час отработанного рабочего времени выдавать «рабочую квитанцию». Однако все эти банки и базары «справедливого обмена» потерпели крах.

В 17-18 веках господствовали количественная теория денег, которую развивали Д.Юм, Ш.Монтескье, Дж.Локк, а в 19 веке – Д.Рикардо. Основное положение этой теории заключается в том, что цены товаров в данной стране определяются массой находящихся в обращении денег. Сторонники этой концепции утверждают, что товары входят в обращение без денег, а деньги – без стоимости, что цена полностью складывается только в процессе обращения. Установление стоимости и цен товаров зависит от отношения между совокупностью товаров и совокупностью денег или знаков.

Впервые бумажные деньги были выпущены в 12 веке в Китае. В России бумажные деньги были выпущены в 1769 году [6].

Денежное обращение и его структура

История свидетельствует о существовании двух основных типов денежных систем: биметаллизма и монометаллизма.

В эпоху биметаллизма роль всеобщего эквивалента играют 2 металла – серебро и золото, а при монометаллизме – 1 металл. Система биметаллизма была широко распространена в 16-18 веках в Европе. С течением времени золото вытеснила серебро и стало монополистом в денежном обращении. Серебряный монометаллизм существовал в России, Голландии, Индии в 19 веке. Золотой монометаллизм существовал с конца 18 века в Англии, с 70-90х годов 19 века в других странах до мирового экономического кризиса 1929-1933 годов. Золотой монометаллизм существовал до первой мировой войны в форме золотомонетного стандарта, для которого характерны:

1. свободная чеканка золотых монет;
2. свободный обмен бумажных денег на золото;
3. свободное передвижение золота между странами.

После первой мировой войны возникли золотослитковый и золотодевизный стандарты. Золотослитковый стандарт ввели у себя страны, обладавшие большими запасами золота (Англия, Франция). В этот период прекратилась чеканка золотых монет, а обмен знаков стоимости на золото осуществлялся лишь по предъявлении суммы денег, соответствующей цене стандартного слитка. Страны, не обладавшие большими запасами золота, ввели у себя золотодевизный стандарт (Германия, Австрия, Дания и другие). При золотодевизном стандарте банкноты разрешалось обменивать на иностранную валюту (девизы), разменную на золото. В этом случае необходимо было накопить валюту стран с золотослитковым стандартом.

На смену золотому стандарту пришла система неразменных кредитных денег, которая характеризуется следующим:

- демонетизацией золота. Однако для погашения отрицательного сальдо платёжного баланса осуществляется передвижение золота между странами.
- отменой золотого содержания банкнот;
- значительным расширением безналичного оборота;
- господствующим положением кредитных денег;
- государственным регулированием денежного обращения;
- усилением эмиссии денег в целях кредитования частного предпринимательства и государства.

В настоящее время различают системы с твёрдым обеспечением и свободным денежным обращением. В системе с твёрдым обеспечением количество денег в обращении законодательно обеспечивает положение о нормах покрытия. При свободном денежном обращении всегда существует опасность чрезмерного увеличения денежной массы и развития инфляции.

В последнее время выпуск бумажных денег в обращение осуществляется исходя из **среднего темпа роста реального продукта за последние 10-15 лет и ожидаемой инфляции**. При такой системе организации денежного обращения органы государства могут присваивать определённую величину прибавочного продукта.

Отсутствие обращения золота порождает необходимость измерения денежной массы и увязки её объёмов с выпуском товаров.

Для характеристики денежной массы применяют так называемые денежные агрегаты:

1. Агрегат М-1 – «деньги для сделок». Он включает в себя наличные деньги и банковские депозиты (вклады) до востребования коммерческих банков.
2. Агрегат М-2 образуется путём добавления к М-1 срочных и сберегательных депозитов коммерческих банков. Их называют «почти деньги», поскольку они могут быть в короткие сроки выброшены на рынок товаров и услуг.
3. Агрегат М-3 получается в результате суммирования М-2 и вкладов взаимносберегательных банков и почтово-сберегательной системы.
4. Агрегат М-4 равен сумме М-3 и акций ссудно-сберегательных ассоциаций [6].

Банки

Банки являются одним из посредников на рынке денег, которые берут деньги у населения и дают их в долг фирмам и другим заёмщикам.

Первыми банкирами в истории стали ювелиры. Им приходилось всегда хранить у себя некоторый запас золота и серебра, поэтому у них были надёжные замки, сейфы и прочее. Этим стали пользоваться другие люди, которые просили ювелира какое-то время подержать у себя их золото и другие сокровища и платили за это небольшую сумму денег. В конце концов некоторые ювелиры бросили свою основную работу и переключились на хранение ценностей. Со временем они поняли, что клиенты забирают свои вклады довольно редко и поэтому большую часть золота можно на какое-то время отдавать займам под проценты. Так появились первые банкиры. Основным принцип банковского дела остался неизменным и в наши дни: хранить деньги вкладчиков и отдавать основную их часть займам другим людям или фирмам. В настоящее время люди, которые вкладывают деньги в банк, не только не платят за их хранение, как это было раньше, но и сами получают от банка плату, потому что банк заинтересован в том, чтобы привлечь их деньги.

Банки имеют доход за счёт того, что процент, который они получают от заёмщиков, больше процента, который они выплачивают вкладчикам.

Процент, выплачиваемый вкладчикам, зависит от того, на каких условиях вложены деньги. Если положен вклад до востребования (текущий счёт) и с него можно снять деньги в любой момент, то это не очень удобно для банка, и он заплатит вкладчику меньший процент, а в некоторых странах (например, в США) и вовсе ничего не заплатит. Тем не менее люди всё равно хранят часть средств на вкладах до востребования. Дело в том, что иметь такой счёт весьма удобно для вкладчика. Он может не носить с собой наличных денег и в любой момент расплатиться, выписав чек или, как чаще делается теперь, с помощью специальной карточки. Карточки бывают двух видов: *дебетные* – с их помощью можно расплачиваться только в пределах той суммы, которая числится на текущем счёте, и *кредитные*, владея которыми можно выходить за эти пределы настолько далеко, насколько вы договорились с банком.

Получив чек или приняв на компьютер информацию об использовании карточки, банк автоматически снимет нужную сумму с текущего счёта владельца и переведёт её продавцу купленной вещи. Кроме того, на этот счёт могут переводить заработную плату и списывать с него плату за квартиру и коммунальные услуги.

Деньги могут быть положены на *срочный вклад* – это вклад, на котором процент заплатят только если деньги не будут сниматься в течение определённого срока, например одного года. В это время банк спокойно распоряжается средствами вкладчика и за это удобство заплатит ему значительно больший процент.

Срок, на который банки могут одолжить деньги заёмщикам, зависит от срока, на который в него кладут деньги вкладчики. Долгосрочные займы – на покупку домов, на осуществление инвестиций – обычно дают специальные ипотечные или инвестиционные банки, которые привлекают средства на долгий срок. Банки, основные средства которых состоят из краткосрочных вкладов, дают ссуды на несколько месяцев, максимум на год.

Заём от банка может получить не только фирма, но и частное лицо, для этого потребуется лишь убедить банк в своей способности отдать долг. Наилучшим средством убеждения является имущество, которое заёмщик обязуется отдать банку, если не сможет вернуть кредит. Такое имущество называется *залогом*. Обычно в качестве залога предлагаются квартиры, дачи, машины, которые банк сможет продать и вернуть себе деньги.

Кроме приёма вкладов и выдачи займов, современные банки занимаются и другими важными делами. Прежде всего, через них ведутся практически все расчёты между фирмами: получив товар от фирмы А, фирма Б, вместо того чтобы посылать на фирму А курьера с портфелем наличных денег в сопровождении вооружённой охраны, поручает своему банку перевести нужную сумму денег со своего счёта на счёт фирмы А в другом банке. Эта система безналичных расчётов между банками образует как бы нервную систему экономики: при нарушении взаимных расчётов между банками в экономике может наступить паралич.

Кроме того, банки вкладывают часть полученных ими средств в ценные бумаги (преимущественно государственные облигации). Обычно такие облигации дают менее

высокий процент, чем займы фирмам и частным лицам, но при этом намного надёжнее их [3].

Контрольные вопросы

1. Что, по-вашему, выгоднее: иметь наличные деньги или хранить средства на текущем счёте? От чего зависит ответ на этот вопрос?
2. Федеральная резервная система (Центральный банк) США устанавливает 12-18 % обязательных резервов по текущим счетам и 4-6 % – по срочным вкладам. Чем вы объясните столь значительное различие? Что произойдёт, если будут установлены единые обязательные резервы в 8 % от объёма вкладов? Повлияет ли это на: процент, который выплачивается вкладчикам; объёмы текущих счетов и срочных вкладов; срок, на который предоставляются банковские займы?
3. Какому виду расчётных средств вы бы отдали предпочтение: чековой книжке, кредитной карточке или дебетовой карточке? В чём заключаются его преимущества?
4. У вас есть ценные бумаги. В какой банк вам лучше обратиться, чтобы получить кредит под залог этих ценных бумаг?
5. У вас имеются украшения из драгоценных металлов. Куда вам необходимо обратиться, чтобы получить кредит под их залог?
6. Какое влияние окажет переход земли в частную собственность на развитие кредитных отношений?
7. Почему некоторые банки открывают корреспондентские счета за границей?
8. Почему при получении денежного перевода по почте иногда клиентам не выдают требуемой суммы, мотивируя отсутствием денег? Куда делись деньги, которые им послали?
9. Почему многие предприятия требуют предварительной оплаты за товар? Ускоряет ли это торговые операции?
10. Представить, как осуществляются расчётные операции по безналичному платёжному обороту. Роли выбрать и распределить самим, исходя из разыгрываемой ситуации.
11. Денежно-кредитная система страны включает, как известно, банковскую систему и «небанковские» финансово-кредитные институты¹⁹. На основе данных периодической печати (газеты «Экономика и жизнь», «Финансовая газета», «Бизнес и банки», журналы «Деньги и кредит», «Финансы» и т.д.) провести анализ развития «небанковских банков» в России.
12. Предположим, вам нужно выбрать банк для размещения сберегательного вклада. По каким основным критериям вы будете выбирать этот банк?
13. У большинства населения банки ассоциируются не только с возможностями выгодно вложить деньги, но и с возможностями получения кредита. Насколько реальны эти возможности для отдельного физического лица сегодня?
14. Может ли товарная партия бананов выступать в качестве обеспечения кредита?

¹⁹ *Примечание автора.* Совокупность норм, правил и отношений в какой-либо сфере человеческой деятельности.

Банковская система

В настоящее время банковская система включает 3 основные группы кредитно-финансовых институтов²⁰: центральный банк, коммерческие банки, специализированные кредитно-финансовые учреждения.

В центре кредитной системы находится центральный банк, который, как правило, принадлежит государству и является важнейшим орудием макроэкономического регулирования экономики. Центральный банк монополизирует выпуск (эмиссию) кредитных денег в наличной форме (банкнот), аккумулирует и хранит кассовые резервы других кредитных учреждений, официальные золотовалютные резервы государства, осуществляет кредитование коммерческих банков, кредитует и выполняет расчётные операции для правительства, осуществляет контроль за деятельностью прочих кредитных институтов²⁰.

Вторым элементом современной банковской системы являются коммерческие банки – универсальные кредитные учреждения (их называют также «финансовыми универмагами», «супермаркетами кредита»), которые проводят кредитные, фондовые, посреднические операции, осуществляют расчёты и организуют платёжный оборот в масштабе всего народного хозяйства.

Третий элемент банковской системы – специализированные кредитно-финансовые учреждения, которые занимаются кредитованием определённых сфер и отраслей хозяйствования. В их деятельности можно выделить одну или две основные операции, они доминируют в относительно узких секторах рынка ссудных капиталов и имеют специфическую клиентуру. К их числу относятся инвестиционные банки, сберегательные учреждения, страховые компании, пенсионные фонды и инвестиционные компании.

Инвестиционные банки занимаются эмиссионно-учредительской деятельностью, то есть проводят операции по выпуску и размещению ценных бумаг. Они привлекают капитал путём продажи собственных акций или за счёт кредита коммерческих банков.

Сберегательные учреждения (взаимно-сберегательные банки, ссудно-сберегательные ассоциации, кредитные союзы) аккумулируют сбережения населения и направляют денежный капитал в основном в финансирование коммерческого и жилищного строительства.

Страховые компании, главная функция которых – страхование жизни, имущества и ответственности, превратились в настоящее время в важнейший канал аккумуляции денежных сбережений населения и долгосрочного финансирования экономики. Основное внимание страховые общества сосредоточили на финансировании крупнейших корпораций в области промышленности, транспорта и торговли.

Пенсионные фонды, как и страховые компании, активно формируют страховой фонд экономики, который приобретает всё большую роль в рыночном хозяйстве. Пенсионные фонды вкладывают свои накопленные денежные резервы в облигации и акции частных компаний и ценные бумаги государства, осуществляя таким образом финансирование, как правило, долгосрочное, экономики и государства.

Инвестиционные компании выполняют роль промежуточного звена между индивидуальным денежным капиталом и корпорациями, функционирующими в нефинансовой сфере. Инвестиционные компании отличаются от сберегательных учреждений тем, что их сбережения изменяются в зависимости от колебаний курсов ценных бумаг. Повышение цены на акции, которыми владеет компания, приводит к росту курса её собственных акций. Основной сферой приложения капитала инвестиционных компаний служат акции корпораций.

В современных условиях специализированные кредитно-финансовые институты²⁰ заняла важнейшее место на рынке ссудных капиталов, превратившись в основной резервуар долгосрочного капитала на денежном рынке, существенно потеснив в этой сфере коммерческие банки. Однако падение удельного веса коммерческих банков в совокупных активах кредитно-финансовых учреждений не означает, что их роль в экономике уменьшилась. Они продолжают осуществлять важнейшие функции банковской системы:

²⁰ *Примечание автора.* Совокупность норм, правил и отношений в какой-либо сфере человеческой деятельности.

депозитно-чековую эмиссию, коммерческий кредит, краткосрочное финансирование и т.д.

Операции коммерческих банков, которые продолжают играть роль «рабочих лошадок» в современной банковской системе, можно разделить на 3 основные группы: пассивные (привлечение средств), активные (размещение средств) и комиссионно-посреднические и доверительные. Ресурсы банков складываются из собственных, привлечённых и эмитированных средств. Собственные средства – акционерный и резервный капитал и нераспределённая прибыль – составляют около 10 % ресурсов современного банка. Основная их часть – привлечённые в форме депозитов средства. Под депозитами понимаются как срочные, так и бессрочные (счета до востребования) вклады клиентов банка. Вклады до востребования предназначены в основном для текущих расчётов, срочные вклады вносятся на более длительные сроки. Банк может распоряжаться этими вкладами продолжительное время, увеличив свои доходы от процентов за счёт кредитов, выданных под такие вклады.

В активных операциях банков основная доля приходится на кредитные операции и операции с ценными бумагами. Выдавая ссуды своим клиентам, коммерческие банки увеличивают денежное предложение, и наоборот, возврат этих ссуд сокращает денежную массу в обращении.

Ещё одним видом банковских операций являются банковские услуги. Они включают операции с валютой, платёжный оборот, доверительные операции (управление имуществом клиентов по доверенности), размещение и хранение ценных бумаг.

Наряду с вышеназванными традиционными операциями банков в последнее время стали широко использоваться такие банковские услуги, как лизинг и факторинг. Лизинг – это приобретение банком имущества, например компьютерного оборудования, для сдачи его в аренду пользователям. Это новая форма финансирования, которая даёт ряд преимуществ как лизингодателю, так и лизингополучателю. Факторинг – это передача компанией управления своей дебиторской задолженностью²¹ банку, который берёт также обязательство финансировать по мере необходимости при помощи кредита выполнение всех финансовых обязательств данной фирмы. Факторинг является универсальной системой обслуживания клиентов, включая бухгалтерское, информационное, рекламное, сбытовое, страховое, кредитное и юридическое. Благодаря факторингу значительно ускоряется оборачиваемость средств в расчётах.

Итак, как мы видим, коммерческие банки играют очень важную роль в экономике – посредника, принимающего вклады и предоставляющего кредиты. Такая деятельность банков является жизненно необходимой для эффективного функционирования современного рыночного хозяйства. Однако этим роль банков не ограничивается – они также принимают активное участие в процессе «создания» денег.

Процесс «создания» денег связан с ссудными операциями коммерческих банков: предложение денег увеличивается, когда коммерческие банки выдают ссуды клиентам, и сокращается, когда клиенты возвращают ссуды.

Для того чтобы понять суть этого явления, нам следует ввести категорию «частичные денежные резервы».

На ранней стадии развития банковского дела непосредственными предшественниками банков были ювелиры, которым люди сдавали на хранение свои деньги, получая взамен расписки, которые со временем стали очень популярными среди торговцев. Сначала эти расписки полностью обменивались на золото. Однако очень скоро ювелиры заметили, что количество золота, которое люди приносили на хранение, значительно превышало количество золота, забираемого клиентами. Это натолкнуло ювелиров на мысль выдавать часть денег в ссуду другим клиентам. Таким образом, они перешли от системы полного резервного покрытия к системе частичного резервного покрытия, при которой сберегательное учреждение обладает резервами, равными только части своих вкладов. Аналогичным образом поступают и современные банки – оставляя часть средств в форме резерва, они выдают остальные средства вкладчиков в виде ссуд. Но здесь возникает

²¹ *Примечание автора.* Сумма долгов, причитающихся предприятию, фирме, компании со стороны других предприятий, фирм, компаний, а также граждан, являющихся их должниками, дебиторами, что соответствует как международным, так и российским стандартам бухгалтерского учёта.

проблема: а какую именно часть вкладов банкам следует оставлять в форме резерва? Ответ на этот вопрос даёт показатель «обязательные банковские резервы». Это часть банковских активов, хранящихся либо в форме наличных в специальных сейфах банка, либо (большая их часть) в форме депозитов на счетах центрального банка. Резервы оставляют лишь определённый процент банковских вкладов, который устанавливается центральным банком и является обязательным для всех кредитно-финансовых институтов²². Коммерческий банк может выдавать новые ссуды и создавать банковские деньги только в том случае, если у него есть свободные или избыточные резервы, то есть резервы, превышающие установленную законом минимальную сумму. В этом процессе можно выделить 2 шага:

- центральный банк принимает решение об ограничении официальных резервов некими рамками;
- банковская система трансформирует²³ избыточные резервы в большее количество банковских денег. Размер этого увеличения обуславливается так называемым «мультипликатором денежного предложения», который определяется как величина, обратная норме резервных требований. Таким образом, если банковская система получает определённую сумму избыточных резервов (например, за счёт новых вкладов), она может увеличить предложение денег на величину, равную произведению избыточных резервов на мультипликатор денежного предложения.

Процесс «создания» денег представлен на рисунке 30.

²² *Примечание автора.* Совокупность норм, правил и отношений в какой-либо сфере человеческой деятельности.

²³ *Примечание автора.* Превратить из одного в другое, преобразовывать.

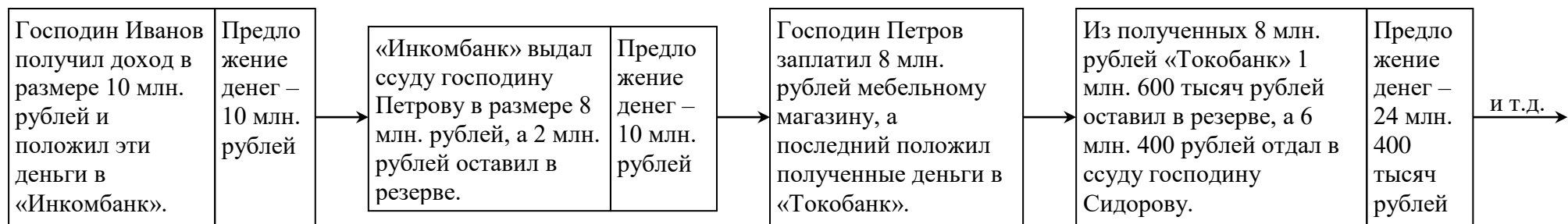


Рисунок 30. Схема «создания» денег²⁴.

²⁴ Норма резервных требований в нашем примере равна 20 %.

В конечном итоге банковская система «создала» новые деньги в размере 50 млн. рублей. Как мы получили эту цифру? Сначала мы определили мультипликатор денежного предложения $\frac{1 \times 100\%}{20\%} = 5$, а затем умножили первоначальные резервы на величину мультипликатора.

До сих пор мы говорили об избыточных резервах и увеличении предложения денег. Однако процесс может идти и в обратном направлении, когда дефицит в резервах приводит к чистому сокращению объема ссуд и уменьшению денежного предложения [6].

Контрольные вопросы

1. Какова сумма/доля/процент резервов (резервного фонда) для коммерческих банков России? Каким юридическим документом это зафиксировано?
2. «Инкомбанк» имеет 20 тысяч долларов резервов и 100 тысяч долларов на вкладах до востребования. Господин Петров вкладывает в банк 5000 долларов наличными. Резервная норма – 20 %. Сколько избыточных резервов стало у банка?
3. Норма обязательных резервов коммерческих банков составляет 25 % суммы вкладов до востребования. Вкладчики увеличили сумму средств на вкладах до востребования в банке А на 100 млн. рублей. Как это повлияет на величину банковских резервов? Какую сумму денег может создать в этом случае банковская система?

Банковская система России

Развитие финансовых рынков, и в частности банковской системы, является жизненно важным для перехода к рыночной экономике, поскольку именно они должны занять место механизмов централизованного планирования, которые были ликвидированы после развала СССР.

Становление банковской системы в России проходит в чрезвычайно сложных условиях экономического спада, инфляции, дефицита ресурсов, монополистического ценообразования, отсутствия чёткого и грамотного законодательства. Тем не менее процесс этот идёт и достаточно быстро. Что же представляет собой сегодняшняя банковская система России?

Во главе этой системы стоит Центральный банк России, функции которого аналогичны функциям центрального банка любого государства с рыночной экономикой. Уже сегодня Центральный банк России применяет определённые элементы рыночного регулирования операций коммерческих банков, в частности устанавливает минимальный размер уставного фонда, коэффициент ликвидности баланса, размер обязательных резервов, размещаемых на беспроцентных счетах фонда регулирования кредитных ресурсов банковской системы. Активно используется и такой инструмент денежного регулирования, как манипулирование учётной ставкой процента. Что же касается наиболее эффективного инструмента денежной политики – операций на открытом рынке, то он, видимо, будет интенсивно использоваться в будущем по мере развития рынка ценных бумаг.

Система коммерческих банков существует в России с 1992 года, и её структура и цели претерпевают очень быстрых изменения [6]. В Российской Федерации действует 499 независимых коммерческих банков с 758 филиалами (на 01 ноября 2018 года) [28]. На топ-5 банков приходится 60,7 % всех активов сектора, 63 % капитала и 64,5 % вкладов граждан, следует из рейтинга²⁵ «Эксперт РА» на основе отчетности российских финансовых организаций на 1 июля. В пятёрку входят государственные банки: Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, Россельхозбанк и «Национальный клиринговый центр» [9]. Почти все банки являются акционерными обществами. Около 700 банков, включая большинство крупных, выделились из бывших союзных специализированных банков. Остальные были созданы акционерами «с нуля». Новая структура собственности, при которой банки принадлежат в основном предприятиям, не является оптимальной, поскольку она способствует закреплению широко распространённой в российской банковской системе практики кредитования своих акционеров и клиентов.

Одной из главных характеристик российской банковской системы является резкое различие между функциями Сбербанка и всех других коммерческих банков. Сбербанк ориентирован на привлечение вкладов сектора домашних хозяйств, которые до недавнего времени автоматически направлялись на финансирование дефицита государственного бюджета. Другие банки привлекают вклады предприятий и предоставляют им кредиты. Несмотря на отмену законодательных ограничений, которые привели к такому различию функций, ситуация меняется весьма медленно. Такая двойственность в разделении функций снижает уровень конкуренции в банковской системе.

По характеру деятельности коммерческие банки России можно классифицировать следующим образом:

- Сбербанк представляет собой самостоятельную отдельную категорию. В последнее время он быстро осваивает новые для себя виды деятельности, такие, как кредитование предприятий и домашних хозяйств, а также привлечение депозитов предприятий.
- «Банки-каналы». Основная их задача состоит в передаче финансовых ресурсов, выделяемых в рамках программ целевого централизованного кредитования, от Центрального банка или правительства государственным предприятиям.
- «Банки-агенты» – банки, созданные одним или несколькими предприятиями для того, чтобы управлять потоками своих денежных средств, а также осуществлять от их имени

²⁵ *Примечание автора.* Список любых объектов (например, компаний, стран, людей и т.п.), который можно упорядочить по любому из имеющихся ранжирующих (ранжировать – приводить что-либо в порядок) показателей.

платежи и проводить расчётные операции.

- Зарождающиеся «хорошие» банки. В России уже сейчас существует группа из 20-30 ведущих коммерческих банков, превращающихся в настоящие банковские учреждения. Для них характерно расширение состава акционеров, относительная независимость от предприятий-акционеров, наличие связей с зарубежными банками через внешнеторговые операции, управление счетами в иностранной валюте или прямые инвестиции. Большинство займов, предоставляемых этими банками, обеспечиваются залогами, гарантией третьих лиц или страхуются. Значительная часть кредитов направляется частным коммерческим структурам и акционерным компаниям.

Хотя число настоящих коммерческих банков пока невелико, они растут быстрее других звеньев банковской системы, и, видимо, в ходе реформы банковской системы следует усилить стимулирование совершенствования работы таких высококачественных банков. Постепенное расширение их доли на рынке банковских услуг приведёт к оздоровлению всей банковской системы и повышению её эффективности [6].

Функции и роль кредита в рыночной экономике

Современная рыночная экономика немыслима без разветвлённой, гибкой и многообразной системы кредитных отношений, которые наряду с финансами способствуют ускоренной мобилизации средств для экономики, повышению её конкурентоспособности, усилению динамизма всех экономических процессов.

Кредит (в переводе с латинского «ссуда», «долг») – категория историческая. Как и любое общественное отношение, он имеет свою историю, отражающую развитие экономических связей в обществе. Возникнув в период разложения первобытнообщинного строя на основе имущественной дифференциации²⁶ общины, он достиг наиболее высокого уровня развития в современном обществе.

Необходимость кредита обусловлена закономерностями кругооборота и оборота капитала в процессе воспроизводства: на одних участках высвобождаются временно свободные средства, которые выступают как источник кредита, на других выступает потребность в них. Важнейшими источниками кредита служат:

1. средства, предназначенные для восстановления основного капитала и накапливаемые по мере перенесения его стоимости в форме амортизации;
2. часть оборотного капитала, высвобождаемая в денежной форме в связи с несовпадением времени продажи товаров и покупки сырья, топлива, выплаты заработной платы и т.п.;
3. предназначенная для капитализации часть прибавочной стоимости;
4. средства бюджетной системы, различных целевых фондов и резервов;
5. доходы и накопления населения.

Основными свойствами кредита являются его возвратность и платность, то есть уплата ссудного процента за право временного пользования ссудой. **Ссудный процент** – это часть прибыли, которую предприниматель выплачивает собственнику ссудного капитала. Выгодность ссуд выражается в норме процента, которая представляет собой отношение суммы процента к величине ссудного капитала. Норма процента является динамичной величиной и зависит прежде всего от соотношения спроса и предложения ссудного капитала, которые в свою очередь определяются многими факторами, в частности:

- масштабами производства;
- размерами денежных накоплений, сбережений всех классов и слоёв общества;
- соотношением размеров кредитов, предоставленных государством, и его задолженности;
- циклическими колебаниями производства;
- его сезонными условиями;
- темпом инфляции (при её усилении процентные ставки растут);
- государственным регулированием процентных ставок;
- международными факторами (неуравновешенностью платёжных балансов, колебаниями валютных курсов, бесконтрольной деятельностью мирового рынка ссудных капиталов и т.п.) [6].

Депозитный мультипликатор – это отношение кредитных денег к резервам.

Мультипликатор определяется по формуле

$$M = \frac{1}{P},$$

где P – уровень резерва.

Чем меньше уровень резерва, тем больше мультипликатор и, соответственно, больше сумма кредитных денег, созданной банковской системой.

Этот процесс создания кредитных денег работает и в обратном порядке. Если сумма выдачи вкладов будет больше, чем сумма поступления вкладов, то масса кредитных денег уменьшится в несколько раз, в зависимости от величины мультипликатора [4].

²⁶ *Примечание автора.* Разделение, расчленение чего-либо на составные части, формы, ступени и т.п.

Контрольные вопросы

Что может считать основной гарантией возврата банковского кредита?

Формы кредита

1. Коммерческий кредит – кредит, предоставляемый одними функционирующими предпринимателями другим в виде продажи товаров с отсрочкой платежа. Он оформляется векселем. Его объект – товарный капитал. Цель – ускорение реализации товаров и получение заключённой в них прибыли.
2. Банковский кредит предоставляется банками, специальными кредитно-финансовыми учреждениями функционирующим предпринимателям в виде денежных ссуд. Это основной виде кредита в современных условиях. Объект банковского кредита – денежный капитал. Банковский кредит преодолевает границы коммерческого кредита, так как он не ограничен направлением, сроком и суммами кредитных сделок, то есть он делает кредит более эластичным, расширяет его масштабы, повышает обеспеченность.
3. Потребительский кредит предоставляется потребителям в форме коммерческого кредита (продажа товаров с отсрочкой платежа) и банковского кредита (ссуды и на потребительские цели).
4. Сельскохозяйственный кредит предоставляется банками на длительный срок для покрытия крупных капиталовложений в сельскохозяйственное производство, как правило, под обеспечение недвижимостью.
5. Ипотечный кредит – это долгосрочные ссуды под залог недвижимости (земли, производственных и жилых зданий).
6. Государственный кредит – это совокупность кредитных отношений, в которых заёмщиком или кредитором выступают государство и местные органы власти по отношению к гражданам и юридическим лицам. Традиционная форма этого кредита – выпуск государственных займов, которые изымают от $\frac{1}{3}$ (США) до $\frac{2}{3}$ (ФРГ) ресурсов рынка ссудных капиталов для покрытия бюджетного дефицита. Своеобразной разновидностью государственного кредита являются гарантии государства по частным кредитам.
7. Международный кредит – это движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности и платности. В качестве кредиторов и заёмщиков выступают банки, предприятия, государства, международные и региональные организации [6].

Монетарная политика

Монетарная (кредитно-денежная) политика оказалась обоюдоострым оружием, с помощью которого можно сражаться со спадом и инфляцией. Суть монетарной политики состоит в том, что государство воздействует на денежную массу и процентные ставки, а они, в свою очередь, – на потребительский и инвестиционный спрос.

Теоретически монетарную политику можно разделить на денежную (влияние на величину денежной массы) и кредитную (влияние на уровень процентных ставок). На практике же они не различимы, потому что денежная масса и ставка процента неразрывно связаны. При уменьшении процентной ставки количество выданных банками займов возрастает, а это означает рост денежной массы посредством кредитной эмиссии. Увеличение же денежной массы приводит к тому, что деньги становятся менее редким благом и цена их использования, то есть ставка процента, снижается. Поэтому экономисты предпочитают говорить о кредитно-денежной политике как о едином целом. Многие экономисты (их называют монетаристами) подчёркивают её «денежную сторону». Главный их довод заключается в том, что если увеличить денежную массу в экономике относительно потребности в ней, то предельная полезность денег для людей уменьшится и они предпочтут обменять их на товары, то есть попросту меньше сберегать и больше покупать, что увеличит совокупный спрос.

Если ставка процента очень высока, обращаться за кредитом будет невыгодно. Представим себе, например, издательскую фирму, которая хотела бы выпустить новую книгу, норма прибыли от продажи которой (процентное отношение) прибыли ко всем затратам) должна по расчётам через год составить 20 %. Но банк готов представить фирме кредит только по процентной ставке 25 % годовых, поскольку сам платит по срочным вкладам 20 %. Понятно, что издательство не возьмёт кредит для издания книги, так как это даст ему в итоге убыток. Но даже если ему достаточно своих денег и не обязательно прибегать к кредиту, издательство всё равно предпочтёт не издавать книгу, а вместо этого положит свои свободные деньги в тот же банк на срочный вклад. Это принесёт не меньше денег, чем книгоиздание, а хлопот и риска в данном случае будет гораздо меньше.

Поэтому, чтобы увеличить совокупный спрос, правительству хорошо было бы снизить ставку процента. Однако это не в его силах: ссуды выдают частные банки, ему не подчиняющиеся. Тем не менее, у государственных органов есть возможность воздействовать на этот процесс: уменьшение или увеличение количества денег, которые банки могут давать займы. Есть и второй, менее жёсткий способ, которым государство может влиять на частные банки. Иногда собственных резервов (вкладов) у банка не хватает, а дать займы хорошим заёмщикам очень хочется (каждый заём – это дополнительный доход для банка). Тогда банк имеет право взять кредит у Центрального банка для того, чтобы увеличить свои резервы и предоставить займы своим клиентам. Но за этот кредит тоже надо платить. Поэтому Центральный банк может повысить или понизить процентную ставку по своим займам частным коммерческим банкам (в России она называется ставкой рефинансирования) и таким образом повлиять на процент, под который они будут ссужать деньги своим клиентам. Наконец, третий, самый мягкий, косвенный способ денежной политики – это покупка или продажа правительством своих ценных бумаг – государственных облигаций. Если правительство хочет снизить процентные ставки, чтобы стимулировать экономический рост, оно начинает скупать на рынке свои облигации. Их держатели (а это, как правило, специализированные фирмы, торгующие ценными бумагами) продают их, в результате на их счетах в банках появляются новые деньги, часть из которых банки могут дать займы. Наоборот, если правительство борется с инфляцией, оно продаёт свои облигации. Покупатели тратят на их приобретение средства, находящиеся на их счетах в банках, так что возможность банков давать новые кредиты и создавать новые деньги уменьшается.

Монетарная политика может быть жёсткой (противоинфляционной) или стимулирующей рост. Она может быть более гибкой, чем бюджетная, потому что основные меры монетарной политики принимает Центральный банк, ни у кого ни спрашивая разрешения, в то время как любое изменение расходов или доходов бюджета требует долгих обсуждений и принятия решения в парламенте [3].

Инфляция

Инфляция – это рост общего уровня цен в экономике.

Дефляция – это падение общего уровня цен в экономике. Она происходила, например, в годы Великой депрессии. В современной экономике она практически не встречается.

Инфляция – чрезвычайно неприятное экономическое явление. Растущие цены наносят урон каждой семье. Цены потребительских товаров во время инфляции всегда растут быстрее, чем заработная плата. Это легко объяснить: поменять ценники на продаваемые товары гораздо легче, чем добиться прибавки к жалованию, – ведь коллективные договоры заключаются обычно раз в год, и даже во время очень сильной инфляции – не чаще, чем раз в квартал. Особенно же тяжело во время инфляции тем, кто черпает свой доход из государственного бюджета (в нашей стране это военные, учителя, врачи, пенсионеры, получатели пособий по безработице, на детей и т.д.). Рабочие частной фирмы ещё могут оперативно договориться со своим хозяином, в то время как бюджетные расходы государства может пересмотреть только парламент, а делается это достаточно редко и требует большого времени. Кроме того, во время инфляции особенно страдают те, кто создаёт сбережения или даёт деньги в долг, поэтому люди в этот период предпочитают не делать ни того ни другого.

Фирмы также бывают недовольны инфляцией. Обычно во время инфляции цены на разные товары растут не равномерно. Хорошо, если цены на продукцию фирмы растут быстрее, чем на сырьё, которое она покупает. Если наоборот, тогда фирма терпит убытки.

Кроме того, поскольку темпы роста цен обычно непредсказуемы, инфляция увеличивает неопределённость в экономике. Фирмы боятся заключать долгосрочные контракты, например договор на поставку продукта, производство которого требует длительного времени (корабля, самолёта). По мере постройки корабля издержки производства будут всё время увеличиваться, поэтому, когда изделие будет готово, оговоренной заранее цены может не хватить даже на покрытие издержек. Если бы заранее знать, каковы будут темпы роста цен, то во все соглашения о будущих покупках, продажах и займах можно было бы вносить поправку на ожидаемую инфляцию. Например, рыболовная компания заказывает новый траулер. Его нынешняя цена 500 млн. рублей, а срок изготовления – 1 год. Если известно, что цены возрастут за год на 20 %, то в контракте можно указать цену 600 млн. рублей. Но, к сожалению, темпы инфляции, то есть темпы роста цен, меняются и не поддаются точной оценке, и эта неопределённость представляет собой одно из главных зол, связанных с инфляцией. Из-за этой неопределённости инфляцией часто бывают недовольны даже те люди и фирмы, для которых цены на продаваемые ими товары растут быстрее, чем на покупаемые.

При очень быстрой инфляции становится вообще невыгодно что-либо продавать, поскольку полученные деньги обесцениваются раньше, чем их успеют потратить. Доверие к деньгам полностью исчезает, и их вытесняют деньги других стран или даже популярные товары (хлеб, сигареты и прочее).

Осуществлять новые капиталовложения при таких неясных перспективах также никто не будет. Вот почему во время инфляции все предприниматели занимаются краткосрочными операциями, в первую очередь торговыми, чтобы получить деньги как можно быстрее, пока они ещё не успели обесцениться. Так обстояло дело и в России в 1992-1996 годах. Возмущаться фирмами, вкладывающими средства не в производство, а только в торговлю, можно, это действительно плохо, но положение не менялось, пока не удалось существенно замедлить рост цен.

Экономисты различают инфляцию спроса и инфляцию издержек.

Главной причиной инфляции спроса является непропорциональный рост денежной массы. Если скорость обращения денег постоянна (а обычно она меняется довольно медленно), то денежная масса должна расти тем же темпом, что и общая стоимость всех товарных сделок, то есть примерно так же, как ВВП²⁷. Если денежная масса растёт быстрее,

²⁷ Мы говорим «примерно» потому, что ВВП, как мы знаем, включает продажи только конечных, но не промежуточных продуктов, тогда как для покупок промежуточных продуктов тоже требуются деньги.

денег становится слишком много. Большое количество денег «гоняется» за небольшим количеством товаров, и в результате при существующих ценах величина спроса превышает величину предложения на всех рынках, что ведёт к установлению нового равновесия на более высоком уровне цен.

Инфляция издержек (затрат) происходит, когда неожиданно возрастают цены на важные производственные ресурсы (например, на энергетическое сырьё, зерно) или заработная плата, а вслед за ними – цены на все остальные товары и услуги, при производстве которых эти ресурсы применяются. Примерами могут служить неурожай зерновых и резкое удорожание нефти в 70-е годы. Поскольку нефть в виде энергетического или химического сырья используется повсюду, резкий и неожиданный рост цен на неё в результате эмбарго (отказа арабских стран поставлять нефть западным государствам, поддерживавшим Израиль) привёл к росту общего уровня цен. При этом сократилось производство, потому что производители были не в состоянии закупать прежнее количество нефти по новым ценам.

Самостоятельной причиной инфляции могут быть инфляционные ожидания. Инфляция сильно зависит от человеческой психологии. Если покупатели ожидают, что инфляция будет продолжаться, они спешат закупить товары впрок, создать запасы, потратить сбережения. Это ещё больше увеличивает спрос и разгоняет инфляцию. Продавцы же в ожидании инфляции заранее повышают цены. Если не убедить людей, что рост цен в будущем прекратится, победить инфляцию практически невозможно.

Инфляция существовала в нашей стране и в период плановой экономики. В некоторые периоды, например в 80-е годы, денежная масса в нашей стране тоже росла непропорционально быстро. Но поскольку в то время государство сохраняло все цены неизменными, инфляция в СССР носила скрытый характер. Так как официальная цена была ниже равновесной, то величина спроса всегда превышала величину предложения, и товары просто исчезали из магазинов, чтобы вновь появиться на чёрном рынке, но уже по гораздо более высоким ценам. Лишние деньги скапливались у населения в ожидании момента, когда удастся «достать» нужный товар.

Когда правительство Гайдара в январе 1992 года освободило цены, эта «нависшая» над экономикой излишняя денежная масса хлынула на рынок, что привело к росту потребительских цен за этот год примерно в 26 раз, а цен на промышленную продукцию – в 34 раза. А дальше в нашей стране раскрутился механизм инфляции, в котором сыграли свою роль все перечисленные выше причины. Лишь к 1997 году в России удалось более-менее усмирить инфляцию.

Таблица 11

Структура потерь и выгод в результате инфляции в России, % к ВВП
(с февраля 1992 года по январь 1993 года)

Категория	Потери	Выгоды	Чистая выгода
Население	12	0	–12
Предприятия	18	16	–2
Финансовый сектор	0	8	+8
Правительство	0	4	+4
Другие новые независимые государства (бывшие советские республики)	0	2	+2
<i>Итого:</i>	<i>30</i>	<i>30</i>	<i>0 [4, с.179-182]</i>

Контрольные вопросы

1. Почему во многих странах Запада существует инфляция, но в малых размерах?
2. Что необходимо сделать правительству, чтобы остановить инфляцию? Свой ответ аргументировать.
3. Объяснить, почему в современной российской экономике предприниматели предпочитают не делать долгосрочных инвестиций. Что, по-вашему, предпочтительнее для предпринимателя: стабильная инфляция на уровне 100 % в месяц или колебания темпов

инфляции от 20 до 80 % в месяц?

4. Возможна ли инфляция при установлении цен государством? Если да, то в чём она выражается?
5. В чём отрицательные последствия инфляции? Какие из перечисленных явлений могут быть последствиями инфляции?
 - рост цен на большинство товаров;
 - увеличение долгосрочных инвестиций;
 - снижение номинальной заработной платы;
 - снижение среднего уровня жизни.
6. Какие из перечисленных факторов могут (прямо или косвенно) стать причиной инфляции?
 - рост цен на большинство товаров;
 - увеличение денежной массы;
 - уменьшение нормы обязательных резервов Центрального банка;
 - ожидание хорошего урожая;
 - ожидание плохого урожая;
 - снижение цен на электрическую энергию;
 - увеличение закупочных цен на зерно;
 - успешная забастовка шахтёров, добившихся повышения заработной платы в 2 раза.
7. Кто выигрывает при дефляции? Почему? Кто проигрывает?
8. Может ли человек или фирма выиграть от непредвиденной инфляции?

Ответ: от инфляции выигрывает тот, кто взял деньги в долг.

Примеры ошибочных суждений: выигрывает банк, который выдал долгосрочный кредит; клиент, который открыл счёт в банке; проигрывает семья, которая взяла ссуду на покупку жилья.

Типы и виды инфляции

Различают открытую и подавленную инфляцию. Первая проявляется в росте цен, вторая – в исчезновении товаров.

Открытая инфляция не разрушает механизмы рынка: одновременно с ростом цен на одних рынках наблюдается их снижение на других. Это объясняется тем, что механизмы рынка продолжают работать, посылают в экономику ценовые сигналы, подталкивают инвестиции, стимулируют расширение производства и предложения. Следовательно, борьба с открытой инфляцией является сложным, но не безнадёжным делом.

Подавленная инфляция возникает, если макроэкономическое равновесие спроса сопровождается всеобщим государственным контролем цен. Это случается, когда государство, обеспокоенное инфляционным неравновесием рынков, обращает внимание не на породившие его причины, а на последствия. Вместо того чтобы систематически заниматься профилактикой инфляции и при необходимости демонтировать её механизмы, оно пытается подавить её проявления. Например, временно замораживаются цены и доходы, устанавливаются верхние пределы их роста и т.д. Иногда государство ставит задачу удержать динамику заработной платы на уровне, не превышающем темп роста производительности труда.

Механизм подавленной инфляции связан с неизбежным возникновением разрыва между административно установленными и более высокими рыночными ценами. Появляется дефицит, покупатели в поисках нужного товара переплачивают торговцам. Начинается перемещение товарных масс из официальной экономики в теневую. Образуется как бы «дыра», в которую проваливаются товары. Любые попытки закрыть её с помощью правоохранительных органов, общественного контроля и т.п. в лучшем случае приводят к временному выправлению ситуации, но не могут сломать инфляционный механизм. Не удаётся это сделать и путём административного повышения цен, ибо если в этом случае спрос немного снижается, то противoinфляционные выплаты вновь поднимают его, и неравновесие восстанавливается. В результате хронический товарный дефицит в государственном секторе сопровождается процветанием теневой экономики, перепродающей товары по ценам, близким к ценам равновесия.

Для классификации открытой инфляции применяют следующие критерии:

- темп роста цен;
- степень расхождения роста цен по различным товарным группам;
- ожидаемость и предсказуемость инфляции.

С позиции первого критерия можно выделить следующие виды инфляции:

1. Умеренная или ползучая. Цены растут на 10 % в год, стоимость денег сохраняется, отсутствует риск подписания контрактов в номинальных ценах.
2. Галопирующая. Цены растут на 20-200 % в год, деньги ускоренно материализуются в товары, контракты привязываются к росту цен.
3. Гиперинфляция. Цены растут астрономически, более чем на 1000 % в год, расхождение цен и заработной платы разрушает благосостояние даже обеспеченных слоёв общества, возникает полное расстройство денежного обращения.

Некоторые экономисты боятся, что умеренная, или ползучая, инфляция, которая может сначала сопутствовать оживлению экономики, потом, нарастая, как снежный ком, превратится в более жёсткую гиперинфляцию. Дело в том, что когда цены медленно, но постоянно растут, население и предприятия готовятся к их дальнейшему повышению. Поэтому, чтобы их неиспользованные сбережения и текущие доходы не обесценились, то есть чтобы определить предполагаемое повышение цен, люди вынуждены тратить деньги сейчас. Предприятия поступают так же, покупая инвестиционные товары. Поступки, диктуемые инфляционным психозом, усиливают давление на цены, и инфляция начинает кормить сама себя. Более того, поскольку стоимость жизни увеличивается, рабочие требуют и получают более высокую номинальную заработную плату. А профессиональные союзы стремятся к такому повышению заработной платы, которое компенсировало бы не только прошлогоднее повышение цен, но и инфляцию, которая ожидается в тот период, когда новый коллективный договор будет ещё в силе. Заработная плата и повышение цен подкармливают друг друга, и это приводит к переходу к галопирующей инфляции.

Кроме разрушительных последствий для перераспределения, гиперинфляция может ускорить экономический крах. Она способствует тому, что усилия направляются не на производственную, а на спекулятивную деятельность. Предприятиям становится всё более выгодным накапливать сырьё и готовую продукцию в предвидении будущего повышения цен. Но несоответствие количества сырья и готовой продукции спросу на них ведёт к усилению инфляционного давления. Вместо того, чтобы вкладывать капитал в инвестиционные товары, производители и отдельные лица, защищаясь от инфляции, приобретают непроемительные материальные ценности – ювелирные изделия, золото и другие драгоценные металлы, недвижимость и т.д.

В чрезвычайной ситуации, когда цены подскакивают резко и неравномерно, нормальные экономические отношения разрушаются. Владельцы предприятий не знают, какую цену на товары назначить. А потребители не знают, какую цену платить. Поставщики сырья хотят получить реальные товары, а не быстро обесценивающиеся деньги. Кредиторы стараются избегать своих должников, чтобы не получать возвращённый долг в дешёвых деньгах. Деньги фактически теряют цену и перестают выполнять свои функции в качестве меры стоимости и средства обмена. Производство и обмен со скрипом двигаются к остановке и в конечном итоге может наступить экономический, социальный и, возможно, политический хаос. Гиперинфляция ускоряет финансовый крах, наступают депрессия и общественно-политические беспорядки. Она обычно связана с неразумной политикой правительства.

С позиции второго критерия выделяют 2 вида инфляции:

1. сбалансированная: цены различных товарных групп относительно друг друга неизменны;
2. несбалансированная: соотношение цен товарных групп изменяется в разной степени.

С позиции третьего критерия выделяют ожидаемую и неожиданную инфляцию. Фактор ожидаемости сказывается на последствиях инфляции. Если фирмы и население знают, что в следующем году цены вырастут в 5 раз, что в условиях идеального рынка они в следующем году повысят цены на свои товары в 5 раз, и никто от ожидаемой инфляции не пострадает. А в случае неожиданной инфляции рост цен даже на 10 % сильно ухудшит экономическую ситуацию.

В экономической литературе выделяют так же налоговую инфляцию. К налоговой инфляции могут привести неверные действия государства в сфере налогообложения. Прежде всего имеются в виду ставки налога на прибыль. Когда они становятся непомерно высокими, начинается торможение роста производства и продаж. Предприниматели, у которых налоги отбирают в бюджет заметную часть прибыли, сталкиваются с нарастающими трудностями при финансировании капиталовложений. Более того, всё чаще возникают ситуации, когда прибыль, остающуюся после уплаты налогов, выгоднее положить в банк в расчёте на процент, нежели потратить на приобретение новой технологии, машин, оборудования и т.п. У предпринимателей ослабевает склонность к инвестированию, пропадает заинтересованность в развитии бизнеса, результатами которого воспользуется не столько он, сколько государство.

При таком развитии событий расхождение между инфляционным спросом и предложением возрастает. Кроме того, на непродуманные действия государства, закручивающего налоговые тиски, предприниматели отвечают повышением цены. В совокупности перечисленные эффекты дают очертания механизма налоговой инфляции.

Государству следует учитывать инфляцию ценовой накладки, если оно намерено осуществить крупномасштабную организационную перестройку экономики. У предпринимателей есть все основания опасаться, что реорганизация выразится в посягательствах на часть прибыли, новых инструкциях, непредвиденных финансовых санкциях, изменении правил контроля и т.д. Поскольку это ведёт к росту издержек, размеры которых заранее предугадать нельзя, предприниматели идут на заблаговременное повышение цен (ценовая накладка), надеясь таким образом компенсировать будущие убытки.

Экономисты выделяют также инфляцию спроса и инфляцию предложения.

Инфляция спроса. Традиционно изменения в уровне цен объясняются избыточным совокупным спросом. Экономика может попытаться тратить больше, чем она способна производить. Производственный сектор не в состоянии ответить на этот избыточный спрос

увеличением реального объёма продукции, потому что все имеющиеся ресурсы уже полностью использованы. Поэтому избыточный спрос приводит к завышенным ценам на постоянный реальный объём продукции и вызывает инфляцию спроса. Суть инфляции спроса иногда объясняют одной фразой: «Слишком много денег охотится за слишком малым количеством товара».

Инфляция предложения – это инфляция, вызванная ростом издержек производства или уменьшением совокупного предложения.

Теория инфляции, обусловленной ростом издержек, объясняет рост цен такими факторами, которые приводят к увеличению издержек на единицу продукции. Повышение издержек на единицу продукции в экономике сокращает прибыли и объём продукции, который фирмы готовы предложить при существующем уровне цен. В результате уменьшается предложение товаров и услуг в масштабе всей экономике. Это уменьшение предложения в свою очередь повышает уровень цен. Следовательно, по этой схеме взвинчивают цены, издержки, а не спрос, как это происходит при инфляции спроса.

Инфляция предложения называется также *инфляцией издержек*, так как она означает рост цен, вызванный увеличением издержек производства [6].

Контрольные вопросы

1. В каких типах экономических систем может существовать открытая инфляция, а в каких – подавленная?
2. Найти в периодической печати примеры подавленной инфляции.

Причины инфляции

Инфляция зарождается на денежном рынке. Именно там, в деформациях денежного выражения, и следует искать её причины. Рассмотрим их.

Во-первых, из-за неправильной денежной политики центрального банка в обращении появляется избыточная, не обеспеченная товарами масса денег. Как известно, в экономике возникают проблемы, решение которых требует проведения краткосрочной денежной политики.

Краткосрочная денежная политика должна проводиться в рамках долгосрочной неинфляционной политики. Если государство, стараясь подстегнуть производство, прибегает к экономически необоснованной денежной эмиссии и подключает центральный банк к решению текущих проблем, то велика вероятность, что увеличение денежной массы выйдет за пределы долгосрочного равновесия денежного рынка. Вместо того, чтобы оберегать хозяйство от инфляции, центральный банк может наводнить экономику излишними деньгами, что способствует развитию инфляционного процесса.

Во-вторых, бюджетный дефицит неминуемо ведёт к инфляции. Однако её темпы зависят от организации покрытия бюджетного дефицита. Там, где на центральный банк смотрят как на подразделение министерства финансов и отсутствует обоснованная стратегия, дефицит финансируется посредством денежной эмиссии, что ведёт к резкому ускорению инфляции.

Другой вариант – регулярные займы правительства в центральном банке. В этом случае инфляция всё равно неизбежна, хотя протекает несколько медленнее и в более цивилизованных формах. Допустим, что правительство одолжило в центральном банке определённое количество денег, обязавшись вернуть ссуду с процентами через год. Полностью выполнив своё обещание и расплатившись с центральным банком, оно вновь обращается к нему за кредитом и повторяет такую операцию из года в год. Несмотря на то, что деньги время от времени возвращаются обратно в центральный банк, заметна кредитная эмиссия, постепенно происходит разбухание денежной массы. Инфляция получает дополнительный импульс.

Возможен и третий вариант покрытия дефицита, когда правительство вынуждено размещать свои долговые обязательства где угодно, кроме центрального банка собственной страны. Подобная ситуация возникает там, где центральные банки независимы от исполнительной власти, наделены большими правами и ответственностью за неинфляционное развитие народного хозяйства. Они отказывают правительству и дают ему кредиты только в исключительных, специально оговоренных законом случаях. Правительство может выпускать займы, то есть брать в долг деньги у своих и иностранных граждан, корпораций, коммерческих банков, фондов и т.п.

На первый взгляд, указанный путь финансирования бюджетного дефицита имеет выраженный неинфляционный характер: те, кто покупают облигации государственных займов, распоряжаются доставшейся им частью наличной денежной массы, нисколько не увеличивая её объёмов. На самом деле всё обстоит сложнее. Вручая бывшим обладателям сбережений свои долговые расписки, государство забирает денежные ресурсы, которые могли бы стать инвестициями. Это значит, что при таком способе покрытия дефицита инвестиционный спрос удовлетворяется далеко не полностью.

Таким образом, при любом способе финансирования бюджетный дефицит ведёт к инфляции. Практика развитых стран показывает, что предпочтение отдаётся третьему способу, ибо первые 2 рано или поздно погружают экономику в состояние неуправляемой инфляции.

Отметим, что высокие проценты по государственным займам недостаточны для привлечения сбережений, необходимы также доверие населения к правительству, его желание дать деньги в займы. В условиях тоталитарного режима дефицит доверия к властям преодолевали путём принудительного размещения государственных займов и насильственного изъятия части сбережений. Впоследствии способы экспроприации стали более изощрёнными. Обладая безраздельной монополией, Сбербанк аккумулировал сбережения и направлял их в Госбанк. Правительство использовало чужие деньги фактически бесплатно, поскольку Сбербанк устанавливал низкие проценты по вкладам.

Экономическая реформа дала населению возможность предоставлять сбережению не только Сбербанку, но и коммерческим банкам. Теперь процент по государственным облигациям должен быть достаточным, чтобы приносить доход и компенсировать текущий инфляционный рост цен.

В-третьих, милитаризация²⁸ экономики способствует возникновению по крайней мере трёх инфляционных эффектов. Так, чрезмерное развитие военно-промышленного комплекса создаёт постоянное напряжение в расходной части государственного бюджета. Возрастает дефицит, а вслед за ним и инфляционное давление (первый инфляционный эффект).

Предположим, что государству удалось сэкономить на других статьях расходов и так отрегулировать свои финансы, что даже в условиях милитаризованной²⁸ экономики дефицит бюджета оказался небольшим и его роль в развёртывании инфляционного процесса сведена к минимуму. Тогда воздействие милитаризма²⁸ на инфляцию принимает иные формы. Военная экономика поглощает материальные, интеллектуальные и прочие ресурсы, которые можно было бы использовать более эффективно, например, выпуская потребительские товары. Если ресурсы распределены в экономике неоптимально, то возникающие диспропорции затрудняют развитие гражданского производства, что отрицательно сказывается на объёме и динамике товарного предложения, усугубляет неравновесие рынков в пользу спроса (второй инфляционный эффект).

Укажем также, что занятые в оборонном секторе выступают на потребительском рынке исключительно в роли покупателей, предъявляя спрос, но не способствуют увеличению предложения товаров (третий инфляционный эффект).

Всё это свидетельствует о том, что без демилитаризации²⁹ экономики инфляцию не обуздать. По мере конверсии³⁰ военного производства действие отмеченных эффектов ослабевает.

В-четвёртых, монополизация рынков влияет на интенсивность инфляционного процесса. Практика показала, что инфляция быстрее развивается в той экономике, где наблюдается высокая степень монополизации рынка.

Безусловно, монополии не имеют отношения к зарождению инфляции, но они её активно продолжают и усиливают. Чтобы сохранить доминирующее положение на рынке, нужно сократить размеры производства и предложения товаров. Это отрицательно влияет на соотношение совокупного спроса и предложения, увеличивая разрыв между ними. Монополистические структуры, разрушая механизм рынка, снижают эластичность предложения по цене, затягивают реакцию производства на колебания инфляционного спроса, продлевают инфляционное неравновесие. В целом можно утверждать, что, хотя инфляция в принципе возможна и в конкурентной экономике, монополизм придаёт ей дополнительное ускорение.

В-пятых, внешнеэкономические факторы воздействуют на инфляцию. Например, имеет в виду перенос инфляции по каналам мировой торговли, когда рост цен на сырьё или энергетические носители придаёт новый импульс инфляции затрат. Немалую инфляционную угрозу несут потоки краткосрочных капиталов, перемещающихся через границы в поисках наиболее высокой ставки процента.

Инфляция в принципе неустранима, поскольку современная экономика инфляционная по своему устройству.

В мировой экономической литературе выделяют 3 вида монополий, которые называют главными причинами инфляции:

1. государственная монополия на эмиссию денег;
2. профсоюзная монополия;

²⁸ *Примечание автора.* Увеличение военного сектора в общей структуре национального хозяйства отдельных государств в ущерб другим отраслям.

²⁹ *Примечание автора.* Отказ от подготовки к войне, превращение оружия и боевой техники в гражданское изделие путём внесения необратимых изменений, делающих боевое применение невозможным, ликвидация военных укреплений и сооружений на определённой территории, а также запрещение держать на этой территории вооружённые силы на основании договора между заинтересованными государствами; разоружение.

³⁰ *Примечание автора.* Процесс перевода предприятий, выпускающих продукцию военного назначения на производство гражданской продукции или продукции двойного назначения.

3. монополия крупных фирм на определение цены и собственных издержек.

Эти 3 вида монополий связаны между собой и каждая из них может нарушать баланс спроса и предложения.

Назовём **признаки неинфляционной экономики**.

Во-первых, отсутствие дефицита государственного бюджета, поскольку при любом способе его покрытия возникают инфляционные импульсы. Теоретически это условие невыполнимо, хотя практически устойчивые бездефицитные бюджеты изредка встречаются.

Во-вторых, центральный банк обязан обеспечить неинфляционное развитие экономики. В действительности центральному банку трудно избежать роста инфляции при проведении краткосрочной денежной политики и обслуживании государственного долга.

В-третьих, устранение государственной монополии центрального банка на регулирование центральных денег. В условиях монополии возможна ошибка в оценках допустимых пределов денежной экспансии. Прекратить выпуск центральных денег нельзя, сделать их рынок конкурентным – тоже. Поскольку ликвидация указанной государственной монополии в подобных условиях принципиально неосуществима.

В-четвёртых, поддержание устойчивого макроэкономического равновесия между инвестиционным спросом и предложением сбережений. Такое выравнивание не происходит автоматически, часто встречается неравновесие. Когда инвестиционный спрос превышает предложение сбережений, в экономике возникает инфляционная ситуация, характеризующаяся медленным ростом инвестиций и производства, дефицитом сбережений и высоким текущим спросом. Как видно, это условие едва ли выполнимо.

В-пятых, государство должно воздерживаться от активного вмешательства в перераспределение доходов, чтобы уберечь экономику от инфляции. Когда оно поступает иначе, то при чрезмерном налогообложении возникает макроэкономический эффект дефицита сбережений. Он усиливает отмеченное выше макроэкономическое неравновесие между инвестициями и сбережениями. Однако перераспределительная деятельность государства социально оправдана, отказаться от неё невозможно. Следовательно, и это условие невыполнимо.

В-шестых, у граждан страны не должны возникать инфляционные ожидания при повышении цен, что явно нереально.

Народное хозяйство, в котором выполняются все 6 условий, может существовать лишь в воображении, но не на практике. Таким образом, инфляционный характер современной экономики неустраним. Отсюда следует, что противодействие инфляции не может быть ограничено каким-либо сроком.

Антиинфляционное регулирование – это бессрочная, повседневная обязанность государства, его постоянная функция. Задача государства состоит в том, чтобы сделать рост цен контролируемым и сравнительно умеренным.

Рядовой потребитель не имеет ни малейшего отношения к истокам инфляции, бесконечно далёк от организации предложения денег, бюджетного дефицита, макроэкономического равновесия и другого. Население всегда является пострадавшей стороной, жертвой инфляции. Виновник инфляции – государство должно взять на себя ответственность за антиинфляционное регулирование [6].

Социальные последствия инфляции для потребителей

Когда народное хозяйство поражено инфляцией, потребители становятся её жертвами, которым приходится страдать от падения уровня жизни. Это происходит в разных формах.

Если инфляция носит открытый характер, проявляется в непрерывном общем повышении цен, то падает реальная ценность личных сбережений, хранящихся в виде наличных денег или на банковских счетах.

Каждый новый виток роста цен неумолимо сокращает массу товаров, которую способны приобрести владельцы таких сбережений. В лучшем положении оказываются владельцы акций, надеющиеся хотя бы и на инфляционное, но повышение дохода. Следовательно, период инфляции благоприятен для проведения ускоренной приватизации экономики. Обладатели сбережений будут стремиться купить акции, предъявлять повышенный спрос на них, чтобы стать совладельцами собственности и сохранить свои сбережения.

Наименьший ущерб несут те, кто успел вложить сбережения в недвижимость, твёрдую валюту или материальные ценности (золото), которые в принципе могут только дорожать. Однако предложения на рынке, например, золота по понятным причинам ограничены. В сочетании с инфляционным спросом это приводит к высоким ценам, недоступным для большинства обладателей сбережений.

В условиях открытой инфляции банки удержат сбережения, если установленный ими процент по вкладам превысит текущий темп роста цен. Эта разница должна быть не меньше уровня адаптивных инфляционных ожиданий, ибо многие депозиты задерживаются в банках на определённое время. Тогда процент смог бы защитить сбережений от обесценивания и способствовать притоку вкладов. Если государство стремится свести к минимуму потери населения от открытой инфляции, необходимо обеспечить гражданам возможность свободного вложения сбережений в акции или недвижимость.

В экономике, где подавленная инфляция, положение владельцев сбережений становится более тяжёлым. В условиях хронического товарного дефицита повышение процента по вкладам едва ли даст положительный результат. Оно может в определённой степени предотвратить обесценивание сбережений, но не спасёт от тотального дефицита товаров, когда сбережения не на что тратить. При подавленной инфляции нельзя избежать физической утраты части сбережений, особенно хранящихся в наличных деньгах и на банковских счетах. Очевидно, что для минимизации потерь потребителей необходим постепенный переход к открытому типу инфляции.

В период инфляции снижаются текущие реальные доходы потребителей, свидетельствуя об ухудшении ежедневных показателей их благосостояния. Падение уровня жизни наиболее заметно при подавленной инфляции, поскольку индексация и другие методы защиты населения от инфляции относятся к денежным доходам и не влияют на дефицит товаров и услуг.

Внешне кажется, что в условиях открытой инфляции положение потребителей более благополучно, чем при подавленной инфляции, – нет дефицита товаров и осуществляются компенсационные меры. В действительности благосостояние населения всё равно снижается.

Во-первых, противоинфляционные выплаты не могут поспеть за динамикой цен, поскольку последние растут ежедневно, а пересмотр ставок заработной платы и фиксированных доходов происходит через определённое время. Чем больше это запоздание, тем ощутимее удары инфляции по текущему потреблению.

Во-вторых, предугадать возможное повышение цен, особенно при неуправляемой гиперинфляции, крайне сложно. Борясь с дефицитом бюджета и стремясь сэкономить на любых статьях расходов, правительства обычно недооценивают инфляционную опасность. Поэтому противоинфляционные компенсации редко бывают достаточными, что делает неизбежным падение уровня жизни.

В-третьих, подобные компенсации в принципе не могут быть полными. В обстановке инфляции издержек государство вынуждено идти на компромиссные решения, когда противоинфляционные добавки не полностью покрывают потери доходов от роста цен. При этом уменьшение реальных доходов неминуемо.

Таким образом, открытая и подавленная инфляция отрицательно влияют на

сбережения и текущее потребление, ухудшая благосостояние населения.

В этом же направлении действует эффект инфляционного налогообложения. Он проявляется в экономике с прогрессивной системой подоходного налогообложения. Регулярно получая денежные компенсации при открытой инфляции, налогоплательщик перемещается в группу лиц с более высокими доходами и соответственно большей ставкой налогообложения. При этом он отдаёт государству возрастающую часть своего дохода. Нельзя исключить вариант, когда сумма, оставшаяся после вычета налога, по своей покупательной способности кажется меньше той, что была до начала инфляционного роста заработной платы. Для нейтрализации эффекта инфляционного налогообложения необходимо усовершенствование налогового законодательства. В нём, в частности, следует предусмотреть автоматическую коррекцию ставок подоходных налогов в зависимости от динамики индекса цен.

Социальное расслоение, углубление имущественного неравенства населения – неперенный спутник открытой инфляции. Так, немало благ относится к товарам неэластичного спроса, входящим в любой потребительский набор. Их постоянное подорожание оборачивается прямым снижением жизненного уровня малообеспеченных. Для состоятельных людей текущее потребление может не измениться или даже возрасти, сокращая сбережения. Получается, что во время инфляции происходит перераспределение доходов, которое явно несправедливо.

Попытки государства снизить неравенство с помощью противоинфляционных компенсаций чреваты появлением новой несправедливости. Поскольку такие выплаты обычно носят избирательный характер и предназначаются малообеспеченным лицам, то наибольшие относительные потери реальных доходов приходится на долю средних слоёв общества. Заметим, что средний класс является самой массовой экономически активной частью современного общества и ущемление его интересов отнюдь не безопасно.

Посмотрим на проблему в целом. Выше отмечалось, что, распределяя противоинфляционные выплаты, государство не в состоянии всем и всё компенсировать. Вместе с тем избирательность в распределении противоинфляционных компенсаций обязательно приводит к усилению неравенства и несправедливости, деформирует структуру доходов, повышает социальную напряжённость. Судя по мировой практике, проблема неразрешима до тех пор, пока идёт неконтролируемая инфляция [6].

Социальные последствия инфляции для производителей

Инфляция отрицательно сказывается не только на благосостоянии людей, страдает и производство. Так, по мере нарастания подавленной инфляции ослабевают стимулы к труду. Это объясняется тем, что товарный дефицит ведёт к уравнительному распределению предметов потребления, не связанному с эффективностью труда. Это обрекает экономику на низкую эффективность и технологическую отсталость.

Когда открытая инфляция выходит из-под контроля государства, происходят глубокие деформации рыночного механизма. Чем сильнее инфляция, тем больше она влияет на спрос и цены, тем меньше последние отражают реальные потребности и их динамику. В инфляционной экономике цены перестают давать сигналы инвестициям, дезориентируют их. В результате отраслевые и региональные диспропорции становятся неизбежными.

Цены в период открытой инфляции обычно растут быстрее номинальных доходов. У предпринимателей издержки на заработную плату растут медленнее затрат на приобретение средств производства, что делает более выгодным сохранение устаревшего и сравнительно дешёвого оборудования, чем замену его новым и более дорогим. Из-за опережающего роста цен старая трудоёмкая технология может приносить больше прибыли, чем новая. Это обстоятельство отрицательно влияет на техническое состояние производства, тормозит освоение новых технологий.

В обстановке открытой инфляции повышению эффективности производства препятствует инфляционное налогообложение, изымающее часть прибыли, которую можно было бы вложить в развитие бизнеса.

Наконец, в период открытой инфляции наблюдается общее замедление экономического развития. Поскольку предугадать движение цен и издержек практически невозможно, предприниматели предпочитают воздерживаться от крупных капитальных затрат с длительными сроками окупаемости. Выбор этой модели экономического поведения продиктован также неясными перспективами в отношении финансирования инвестиций, так как владельцы сбережений опасаются надолго расставаться с ними.

Главное же состоит в том, что неуправляемая инфляция делает плохо управляемым всё народное хозяйство. Организуя регулирование рыночной экономики, государство полагается в основном на косвенные методы (налог на прибыль и другое). Объектами воздействия становятся денежные параметры экономической деятельности фирмы, банка, потребителя – доход, прибыль, сбережения и т.п. Управление может принести желаемые результаты, если денежная система достаточно устойчива. Дестабилизируя её, инфляция автоматически снижает эффективность экономических регуляторов, что подталкивает государство к использованию административных способов воздействия. Тем самым инфляция обесценивает не только деньги, но и всю систему регулирования рыночного хозяйства.

Инфляция – весьма распространённый экономический недуг, от которого в **1980-1990х годах** пострадали многие развитые страны. Однако справиться с ней можно, о чём свидетельствует мировая практика. Это вселяет надежду, что и в отечественной экономике удастся обуздать инфляцию, которая во времена СССР пребывала в поданном состоянии, а с переходом к открытому типу протекает в острых формах [6].

Безработица

Безработными в статистике и экономической науке называются люди в трудоспособном возрасте, которые не имеют работы, но активно ищут её.

Поэтому, например, женщины, сидящие дома с маленькими детьми, или студенты, которые в настоящий момент не ищут работы, безработными не считаются. Безработный не обязательно значит «уволенный» и «потерявший работу». Некоторые люди оставили прежнее место работы добровольно, например переехав в другой город или оставшись дома с детьми; другие ещё по молодости не успели получить никакой работы (в США доля безработных среди молодёжи в возрасте 16-19 лет в 3 раза выше, чем среди всего трудоспособного населения). Вместе с тем не все, кто потерял работу, считаются по статистике безработными: к ним не относятся те, кто потерял надежду найти работу и поэтому не регистрируется на бирже труда³¹.

Основными показателями, которыми измеряется безработица, являются так называемый уровень безработицы (доля безработных в экономически активном населении) и средняя продолжительность безработицы (промежуток времени, в течение которого нынешние безработные ищут работу).

Экономисты выделяют следующие виды безработицы.

Фрикционная безработица обычно возникает по личным причинам: если человек только вступает на рынок труда либо решает сменить профессию или место жительства, он какое-то время может оставаться без работы: ответственный выбор и поиски требуют времени.

Сезонная безработица регулярно возникает в определённое время года. Например, в сельском хозяйстве и в сфере услуг, связанных с курортным обслуживанием в зимние месяцы (речь идёт о Северном полушарии), возникает значительная сезонная безработица.

Структурная безработица носит длительный, застойный характер. Она связана с тем, что структура экономики, то есть удельный вес в ней различных отраслей, профессий и географических регионов, всё время меняется. Например, в нашей стране закрываются некоторые нерентабельные угольные шахты в Воркутинском бассейне и Кузбассе. Добываемый на них уголь с учётом затрат на добычу и транспортировку стоит так дорого, что не может выдержать конкуренцию с нефтью, газом или атомной энергией. Теряющие работу шахтёры не могут найти себе рабочее место по специальности. Возможность переквалифицироваться и получить другую профессию также очень ограничена, потому что городки, в которых они живут, были построены вокруг шахт. В похожем положении находятся города и посёлки, возникшие вокруг военных заводов, многие из которых не имеют никаких перспектив.

Эти 3 вида безработицы возникают в экономике независимо от того, переживает ли она подъём или спад. Поэтому уровень безработицы, вызванный фрикционными, сезонными и структурными факторами, экономисты считают естественным.

Но существует и «неестественная» *циклическая безработица*, связанная с экономическими циклами. Во время экономического спада фирмы увольняют рабочих или сокращают оплачиваемое рабочее время. Когда спад прекращается и сменяется оживлением и подъёмом, циклическая безработица исчезает. Именно благодаря циклической безработице, которая, в отличие от фрикционной и структурной, сильно колеблется, колебания испытывает и общий уровень безработицы. Безработица – тяжёлое состояние для каждого человека и его семьи. Прежде всего, человек лишается источника дохода. Хотя государство обычно выплачивает ему пособие по безработице, срок его выплаты ограничен, а по размеру оно значительно меньше, чем та заработная плата, которую он получал прежде. Даже тот безработный, который получает пособие, теряет чувство уверенности и самоуважения. Среди безработных часты психические расстройства, самоубийства. Безработные или люди, которым реально угрожает безработица, обычно проявляют большую политическую активность, устраивают демонстрации и митинги и часто голосуют против правительства. Вот почему любое правительство считает своим долгом бороться с

³¹ специальное государственное учреждение, занимающееся учётом, регистрацией безработных и поиском для них рабочих мест.

безработицей, прежде всего с циклической. В особо тяжёлых случаях (к примеру, так было во время Великой депрессии 1929-1933 годов) для того, чтобы занять безработных, правительство организует общественные работы: строительство дорог, мостов и т.п. Организованная государством система профессиональной ориентации и переквалификации позволяет бороться и со структурной безработицей.

Страны с централизованной командной экономикой по-своему решали проблему безработицы. Количество рабочих мест, как и производство товаров, планировалось сверху с тем расчётом, чтобы люди могли найти какую-либо работу (конечно, не обязательно по специальности). Увольнять рабочих, если они не совершили каких-либо ужасных проступков, не разрешалось. Зато на рабочем месте людям подчас просто нечего было делать. В советское время в наших магазинах, ателье, ресторанах можно было видеть группы продавцов, официантов, других работников, беседующих друг с другом, перекуривающих, пьющих чай в рабочее время. Эта картина неизменно поражала гостей, приезжавших к нам с Запада, где любая фирма уволила бы ненужных сотрудников. В странах с рыночной экономикой угроза безработицы подстёгивает и дисциплинирует работников.

Таким образом, в централизованной экономике лишних работников, которые в рыночной экономике стали бы безработными, держали на предприятиях и платили им заработную плату. Естественно, что средняя величина заработной платы была очень низкой, и уровень жизни таких занятых обычно уступал уровню жизни западного безработного. Но в том, что касается уверенности в завтрашнем дне и отсутствия интересов, наши сограждане, бесспорно, имели преимущество. В нашей стране выросло несколько поколений людей, не знавших безработицы. Поэтому, хотя теперь наши предприятия действуют в условиях рыночной экономики, они долго старались не увольнять рабочих, несмотря на значительное сокращение производства. Но безработица, в особенности структурная, в нашей переходной экономике неуклонно растёт. Уровень безработицы в России с 1992 года по 1999 год вырос с 4,7 до 13,0 %. По мировым масштабам это далеко не самый плохой показатель, но ситуация в России очень серьёзна, поскольку в нашей огромной стране существуют гигантские и очень трудно преодолимые региональные отличия в уровне безработицы. Если в Москве её практически нет, то на Северном Кавказе она достигает 30 %! [3].

Например, в Японии трудовые отношения предпринимателя и наёмного работника определяются так называемым «пожизненным наймом». Сущность его состоит в том, что работник нанимается трудиться на избранном предприятии вплоть до установленного законом пенсионного возраста. Такую занятость ему гарантирует фирма. Более того, она берёт на себя обязательство продвигать его по службе в зависимости от стажа работы, повышать размеры заработной платы, производить социальные выплаты, выдавать премии. Положительным в этой системе является то, что она позволяет компаниям формировать устойчивую квалифицированную основу трудовых коллективов, позволяющую оперативно и своевременно с наименьшими потерями перестраивать его работу в соответствии с требованиями развития техники и технологии. Вместе с тем сам наёмный работник благодаря этой системе обретает уверенность в постоянстве своей работы, у него исчезает страх потерять её, поэтому он трудится раскованно, творчески и добросовестно.

В США рынок труда децентрализован. Каждый штат имеет своё законодательство о труде, своё отношение к занятости, свои фонды страхования по безработице, размеры пособий. Общей чертой для рынка труда США является проявление на нём закона спроса и предложения, действие механизма саморегулирования. Увольнение или наём работника находится в прямой зависимости от объёма производства, его динамики. Это порождает высокую мобильность рабочей силы – профессиональную и географическую.

Наибольший интерес представляет рынок труда в Швеции. Здесь благодаря активной политике государства отмечается почти полная занятость трудоспособного населения. С целью повышения конкурентоспособности на рынке труда Швеция на переподготовку работника тратит больше средств, чем любая другая страна. Гибкая система налогов не позволяет менее прибыльным предприятиям прекратить свою деятельность и сокращать рабочие места. Принят ряд мер по выравниванию доходов, стимулированию предпринимателей с целью принудить их держать на предприятиях работников, не готовых к конкуренции на рынке труда. Положительно сказалось на занятости расширения количества

рабочих мест на государственных предприятиях, проведение государственной программы предпочтительного развития определённых отраслей, что позволило расширить количество рабочих мест и повысить занятость населения.

Во всех перечисленных странах по-разному подходят к регулированию рынка труда. Меры эти не абсолютны, они зависят от конкретных особенностей той или иной страны, от её исторически сложившегося положения [6].

Контрольные вопросы

1. Кто считается безработным?

Ответ: люди, не имеющие работы, состоящие на учёте в центрах занятости и готовые приступить к работе немедленно.

Примеры ошибочных суждений: пособие по безработице может получить любой человек, не имеющий работы; если человек работает не полный рабочий день или неполную рабочую неделю, он считается безработным; если человек болен ангиной, он является безработным.

2. Почему высокий уровень безработицы приводит к снижению объёма валового национального продукта?
3. Что необходимо сделать правительству страны для снижения уровня безработицы?
4. Какие условия труда необходимо создать предпринимателю своим наёмным работникам, чтобы повысилась эффективность их труда?
5. К какому из типов безработицы вы бы отнесли каждую из описанных ниже ситуаций?
 - ткачихе из Иванова пришлось уволиться с фабрики из-за резкого снижения объёмов производства;
 - после окончания техникума Кирилл никак не может подыскать место сварщика;
 - в этом сезоне мех вышел из моды, и компания по производству зимней одежды уволила половину своих закройщиков;
 - квалифицированный бухгалтер уволился, потому что у него не сложились отношения с директором фирмы, и сейчас он находится в поисках рабочего места, соответствующей его квалификации;
 - в последнее время внедрение персональных компьютеров в России сократило спрос на машинисток, а также понизился спрос на рабочую силу, занятую на предприятиях по производству пишущих машинок;
 - много лет тому назад высококвалифицированные стеклодувы остались без работы из-за изобретения специальных станков для изготовления бутылок.
6. Определить форму безработицы
 - а) в Екатеринбурге закрывается завод, производивший военную технику; главный инженер Петров уже полгода не может найти новое место, потому что слишком много высококвалифицированных специалистов его профиля высвободилось в результате конверсии;
 - б) рабочий Иванов ждал месяц пока откроется строительный кооператив, где заработок его удовлетворяет;
 - в) нормировщица Сидорова решила, что для неё лучше получать пособие по безработице и вести жизнь домохозяйки;
 - г) вообще в Екатеринбурге трудно найти работу из-за сокращения производства в тяжёлой промышленности.
7. Почему ситуацию на рынке труда в СССР в 70-80х годах часто называют скрытой безработицей?
8. Как вы думаете, можно ли с помощью безработных исправить ситуацию с плохими дорогами в России?
9. Определить статус лиц, перечисленных ниже, в составе населения страны с точки зрения их занятости в национальном хозяйстве.
 - работник, работавший не по специальности, уволившийся по собственному желанию и ищущий работу по специальности;
 - Оля Куликова, не работающая и являющаяся студенткой дневного отделения Высшей школы экономики;

- работник текстильного предприятия в городе Иваново, переведённый на режим неполного рабочего дня;
 - слесарь, уволенный с предприятия «Красный богатырь» из-за сокращения числа рабочих мест и, отчаявшись найти работу, прекративший её поиски;
 - шахтёр, который по состоянию здоровья больше не может работать;
 - Катя Иванова – лаборантка кафедры экономической теории Высшей школы экономики, которая учится в этом же вузе на вечернем отделении;
 - балерина Большого театра, которая в 38 лет ушла на пенсию и больше не хочет работать;
 - женщина-домохозяйка, которая полностью посвятила себя дому и семье;
 - женщина, ушедшая с работы в декретный отпуск;
 - женщина, ожидающая ребёнка, которая уволилась с работы;
 - Петя Васечкин, которому на днях исполнилось 14 лет;
 - программист Вася Петечкин, уволенный из-за ликвидации конторы, в которой он работал, и обратившийся с просьбой о работе в государственную службу занятости;
 - коллега Васи Петечкина, уволенный по той же причине из той же конторы и устроившийся ночным сторожем на соседнем предприятии;
 - многодетная мать, работающая на половине ставки контролёром в кинотеатре;
 - медицинская сестра Нина Касторкина, работавшая в Рязани, вышла замуж за москвича, переехала жить в Москву и хочет устроиться на работу в одну из московских поликлиник.
10. Придумать примеры фрикционной, структурной и циклической безработицы.
 11. Возможно ли, чтобы безработица могла расти во время подъёма производства и сокращаться во время спада деловой активности?
 12. Известно, что за последние годы в России произошёл значительный спад производства. Однако этот спад не сопровождался соответствующим его размерам ростом безработицы. Количество безработных увеличивалось гораздо более медленными темпами. Как вы думаете, что обусловило это явление?
 13. Верно ли следующее утверждение: «Полная занятость означает полное отсутствие безработицы»?
 14. Почему экономисты не считают, что в производстве должна быть достигнута 100 % занятость?
 15. Статистические исследования последних десятилетий показывают, что в большинстве развитых стран естественный уровень безработицы не остаётся одинаковым; напротив, он постоянно возрастает. Так, например, в США в 50-е годы он был равен 4,4 %, в 60-е годы составил 4,7 %, в 70-е годы – 6,1 %, а в 80-е годы – 7,3 % [26, с.223]. Экономистам не удалось пока дать окончательный ответ на этот вопрос, но они предложили несколько объяснений. А какое объяснение могли бы предложить вы?
 16. Каким образом реализация некоторых государственных программ помощи безработным может привести к подъёму естественного уровня безработицы?
 17. Охарактеризовать ситуацию, сложившуюся на отраслевых рынках труда в нашей стране в период в 2011 году.

Таблица 1

Темпы роста (снижения) численности занятых в отраслях народного хозяйства РФ в 2011 году (%) [22, с.70]

	Всего	в том числе имеют стаж работы по последнему месту работы					
		менее 1 месяца	от 1 месяца до 1 года	от 1 года до 3 лет	от 3 лет до 5 лет	от 5 лет до 10 лет	10 лет и более
Занято в экономике - всего	69804	804	8375	10766	10529	15680	23650
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	5410	105	1975	574	530	768	1458
Рыболовство, рыбоводство	118	2	24	17	13	24	38
Добыча полезных ископаемых	1422	11	123	193	204	315	574
Обрабатывающие производства	10582	105	1023	1469	1535	2411	4039
Производство и распределение	2288	16	177	285	313	535	961

	Всего	в том числе имеют стаж работы по последнему месту работы					
		менее 1 месяца	от 1 месяца до 1 года	от 1 года до 3 лет	от 3 лет до 5 лет	от 5 лет до 10 лет	10 лет и более
электроэнергии, газа и воды							
Строительство	5034	120	732	872	851	1126	1333
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	10875	160	1552	2241	2129	2698	2094
Гостиницы и рестораны	1367	25	195	279	244	301	324
Транспорт и связь	6500	58	609	929	988	1516	2402
Финансовая деятельность	1309	6	104	226	268	352	353
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	4450	44	441	737	759	1124	1345
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	5722	44	411	1123	842	1364	1940
Образование	6565	39	411	771	770	1331	3243
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	5485	29	335	616	641	1179	2685
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	2652	36	259	430	438	631	858
Деятельность домашних хозяйств	24	3	6	4	4	4	3

18. Внимательно прочитать текст (приложение). Ознакомившись с ним, подумать о причинах, которые порождают на российском рынке труда такое явление, как частичная занятость. Перечислить эти причины и кратко охарактеризовать их.
19. Составить рейтинг самых востребованных профессий на рынке труда вашего региона, города (посёлка).
20. К какому типу безработицы относятся следующие граждане? К каждой позиции первого столбца подберите соответствующую позицию второго.

А) телефонистка, уволенная после автоматизации телефонного узла

Б) программист, уволившийся из-за ссоры с начальником

В) учительница, уволившаяся из-за переезда в другой город

1) циклическая

Г) банковский служащий, уволившийся с целью перехода в другую фирму

2) структурная

3) фрикционная

Д) электрик, уволенный в связи с банкротством завода во время экономического кризиса

Ответ: А2, Б3, В3, Г3, Д1

21. К какой категории населения относятся следующие граждане? К каждой позиции первого столбца подберите соответствующую позицию второго.

А) студент колледжа

Б) многодетная мать, работающая в фирме неполный рабочий день

В) машинистка, уволенная в связи с переходом на использование персональных компьютеров

1) занятые

2) безработные

Г) рабочий, участвующий в забастовке

3) не включаемые в рабочую силу

Д) домашняя хозяйка, которая занята своим домом и детьми

Е) 10-летний подросток, продающий газеты

Ж) программист, занятый неполный рабочий день

Ответ: А3; Б1; В2; Г1; Д3; Е3; Ж1.

Задача № 1

Дано:

уровень безработицы в год составляет 10 %

естественный уровень безработицы понизится в пределах 5 %

Определить, насколько снизится ВВП.

Задача № 2

Дано:

коэффициент эластичности спроса на рабочую силу 0,5

количество работающих 1000 человек

Определить количество работников, которых уволит предприниматель в связи с требованиями профессионального союза о повышении заработной платы на 10 %.

Задача № 3

Численность экономически активного населения (рабочей силы) к концу 2015 года составила 76588000 человек, или 52,26 % от общей численности населения страны, а к концу 2016 года – 76636000 человек (52,21 % от общей численности населения). Количество занятых в экономике на конец 2015 года составило 72324000 человек, а на конец 2016 года – 72393000 человек [22, с.84, 109].

Определить количество безработных в составе рабочей силы в России на конец 2015 и 2016 годов. В соответствии с методологией Международной организации труда к безработным относятся лица, не имеющие работы, но активно ищущие её.

Определить уровень занятости в России на конец 2015 и 2016 годов.

Определить уровень безработицы в России на 2015 и 2016 годов.

Проанализировать полученные данные.

Возможно ли одновременный рост занятости и рост безработицы в стране?

Задача № 4

В стране Синеглазии в августе было 10 млн. человек безработных и 90 млн. человек занятых. Определить численность рабочей силы в Синеглазии, уровень безработицы и уровень занятости.

В сентябре этого же года из 90 млн. человек, имевших работу, было уволено 0,5 млн.

человек. При этом дополнительного найма на работу в течение сентября зарегистрировано не было. Определить численность занятых в новой ситуации.

В течение сентября 1 млн. человек из числа безработных прекратили поиски работы, поскольку им постоянно отказывали в рабочих местах из-за того, что они имели карие глаза.

Определить численность рабочей силы, количество безработных и уровень безработицы в Синеглазии в сентябре.

Задача № 5

В стране уровень безработицы равен 11 %, численность населения составляет 825 миллионов человек, численность трудоспособного населения 550 миллионов человек, а количество занятых – 445 миллионов человек.

Сколько безработных насчитывается в стране?

Труд и его роль в экономике

Функция труда в процессе производства заключается в том, что именно работник, используя средства производства, с помощью своих физических, умственных и волевых усилий преобразует сырьё, материалы в готовую продукцию. Работник, таким образом, вкладывает свой труд в производство товара. За это предприниматель платит ему заработную плату. Заработная плата, таким образом, входит в цену издержек производства.

Труд, который работник непосредственно вкладывает в продукт, называется живым трудом. Но когда продукт готов, труд работника осуществляется в этом продукте. Но ведь и средство производства (станок), к которому работник прилагает свой труд, тоже когда-то был продуктом и кто-то другой «овеществил» в нём свой труд. Значит, в процессе производства продукта участвуют живой труд и овеществлённый.

Общественному производству требуется множество специальностей, или профессий, и в каждой профессии требуются специалисты различной классификации. Экономическая наука подразделяет труд на следующие виды: изобретательский; руководящий; организаторский; исполнительский, квалифицированный или неквалифицированный.

Теперь рассмотрим отношения работника с предпринимателем. Где они находят друг друга? На рынке труда. Почему этот процесс встречи предпринимателя и работника называется рынком? Потому что он подчиняется законам рынка: закону спроса и предложения и закону ценообразования товара, только товаром здесь является рабочая сила. Чем больше спрос на рабочую силу (или её определённый вид), тем выгоднее работник может её предложить и выторговать себе более высокую оплату труда и более благоприятные условия работы. Это бывает в периоды подъёма производства, когда оно расширяется, растёт. Наоборот, в периоды застоя, кризиса, упадка производства предложение рабочей силы превышает спрос, условия труда ухудшаются, возникает безработица, люди не могут найти себе работу.

Более высокую оплату труда, естественно, получают и более квалифицированные работники, потому что они показывают более высокую производительность труда, то есть за единицу времени производят больше, чем другие, или производят качественнее или выполняют более сложные производственные операции.

Итак, найдя друг друга, предприниматель и работник заключают договор, согласно которому работник обязан работать определённый период времени, а предприниматель выплачивает ему заработную плату.

Существует ли общность интересов между предпринимателем (капиталистом) и нанятым им (наёмным) работником? Существует: и тот и другой заинтересованы, чтобы предприятие работало и процветало. Тогда будут и заработная плата, и прибыль.

Однако в рамках этой общности интересов имеются существенные противоречия между предпринимателем и наёмными работниками - противоречия вокруг условий труда.

Первое из них - противоречие относительно продолжительности рабочего времени. В течение длительного времени капиталисту было выгодно удлинять рабочий день, чтобы работник больше производил. В 18-19 веках, да и в начале 20 века капитал прибегал к варварским методам эксплуатации (использования) рабочей силы. Продолжительность рабочего дня в разных странах доходила до 14-16 часов. С этим не могли смириться работники, которым не хватало времени для восстановления сил, они работали на износ. К середине 20 века работники отвоевали право на восьмичасовой рабочий день.

Этим, однако, история борьбы за продолжительность рабочего дня не окончилась, а получила как бы обратный ход. Что же случилось? Начиная с 70-х годов в наиболее развитых странах мира капиталисты начали снижать продолжительность рабочего дня до семи и менее часов с уменьшением соответственно и заработной платы. Наёмные работники с этим не согласились. Но здесь, как говорится, надо начать сначала. Заработная плата формально устанавливается соглашением между предпринимателем и работником. Фактически от чего зависит её уровень? Она должна обеспечивать работнику восстановление своих сил и содержание семьи (по крайней мере, детей). Её уровень, следовательно, зависит от уровня цен на продукты и вещи ежедневного спроса, потребления и использования. В 18-19 веках уровень заработной платы обеспечивал выживание работников исполнительного труда – рабочих и мелких служащих. Борьба трудящихся за повышение оплаты труда привела к

полному перелому в этом вопросе после второй мировой войны. Предприниматели поняли, что им не выгодно платить низкую заработную плату трудящимся. Не выгодно экономически, потому что трудящиеся являются самыми массовыми покупателями товаров. Значит, чем выше покупательная способность трудящихся, тем шире рынок сбыта (продажи) товаров, тем выше доход предпринимателя и его прибыль. Но есть и политические причины удовлетворительной оплаты труда работников: предприниматели имели перед глазами урок России и её революции.

Поэтому в настоящее время проблема заработной платы в странах с развитой рыночной экономикой принимает другие формы. Дело в том, что заработок определяет часовой тарифной ставкой, то есть количеством денег, выплачиваемых за 1 час работы. И если сократить рабочий день на 1 час, то есть на $\frac{1}{8}$ рабочего времени, то и заработок

работников упадёт на $\frac{1}{8}$ дневной суммы. А если ввести ещё лишний выходной день в

неделю? Получается уже немалая экономия на заработной плате. А это означает снижение издержек производства и увеличение прибыли.

Но в то же время, сокращая рабочее время трудящихся, предприниматель утрачивает их рабочую силу, их производительный труд. Значит, меньше будет произведено товара? В том-то и дело, что нет. Технический прогресс, переход к автоматизированным системам производства, высокие технологии заменяют живой труд овеществлённым трудом. Автомат обходится дешевле предпринимателю, чем рабочий, а производит больше.

И если рабочие добиваются того, что сокращение рабочего дня не ведёт к снижению уровня заработной платы, то они не могут остановить сокращение рабочих мест и рост безработицы. Во второй половине 1980-х годов – 1990-х годах безработица в Европе стала социальным бедствием. В странах Европейского экономического сообщества она достигла 18 млн. человек. Конечно, государства ЕЭС могут обеспечить безработных пособием, которое удовлетворяет первостепенные нужды безработных. Но от этого им не становится легче. Особенно сильно безработица бьёт по молодёжи. Окончив школу, молодые люди не знают, куда податься. Государство принимает меры для решения этой проблемы. Создаются биржи труда, где ведётся учёт свободных рабочих мест и где безработному помогают найти применение своим силам. Организуется переквалификация безработных, обучение профессиям, имеющим спрос, выделяются кредиты для обзаведения своим делом. Таким образом была преодолена высокая безработица в США, имеются успехи в этом вопросе и у социалистического правительства Франции.

Экономические отношения на рынке труда также регулируются законами, как и на рынке товаров [14].

Контрольные вопросы

Как вы думаете, почему фирмы заинтересованы раньше других внедрить новые технологии?

Цена труда

В раннем детстве никто из нас глубоко не задумывался над тем, кем он будет в жизни. Только по прошествии многих лет учёбы мы выбираем свой жизненный путь: одни – предпринимателя, другие – наёмного работника. Наёмным работником становится тот, кто в силу разных причин не может или не желает завести своё собственное дело и стать предпринимателем, а поэтому вынужден наниматься на работу к предпринимателю.

Предприниматель и наёмный работник – это 2 звена одной цепи, взаимосвязанные и взаимозависящие. С одной стороны, предприниматель в большинстве случаев не может открыть своё предприятие или фирму, не привлекая необходимых рабочих и специалистов. С другой стороны, последние, желая получить необходимые средства для своего существования и обеспечения жизни своей семьи, вынуждены искать возможности для применения своего труда. В обществе, где все люди являются юридически свободными, предприниматель может привлекать работников в своё хозяйство лишь одним способом – за определённое материальное вознаграждение. Иными словами, предприниматель покупает, а работник продаёт свою способность трудиться. Происходит купля-продажа труда, который в этом случае выступает как товар.

Принято считать, что место, где совершаются сделки купли-продажи товара «труд» и заключаются трудовые соглашения между предпринимателем и наёмным работником, представляет собой рынок труда.

Рынок труда следует понимать как систему общественных отношений между предпринимателем, наёмным работником и государством, систему социальных норм и институтов³², обеспечивающих воспроизводство, обмен и использование труда.

В широком смысле это рыночная форма организации в сфере труда и занятости. Сам процесс купли-продажи товара «труд», когда предприниматель нанимает, а работник нанимается, получил название «наём», а проданный таким образом труд – «наёмный труд».

Собственником товара «труд» выступает наёмный работник. Если продавец обычного товара при его продаже утрачивает право собственности, передаёт его покупателю и на этом прекращает с ним какие-либо отношения, то собственник товара «труд» продаёт лишь на время свою способность трудиться, передавая при этом предпринимателю право пользоваться только результатами своего труда. Образно говоря, работник сдаёт предпринимателю свою способность трудиться как бы в аренду. При этом отношения между ними не прерываются, а лишь с этого момента начинаются и продолжаются вплоть до окончания «аренды», то есть увольнения наёмного работника.

На рынке труда наёмный работник и предприниматель (работодатель) выступают как равноправные собственники. 1 – собственник товара «труд», другой – собственник своего хозяйства и рабочих мест в нём, свои отношения они стараются строить на взаимовыгодных условиях. Такие условия письменно, а иногда и устно закрепляются при совершении сделки купли-продажи в трудовом договоре (контракте). Эти документы составляют правовую основу отношений на рынке труда. В них определяют взаимные права и обязанности сторон по соблюдению всех условий купли-продажи рабочей силы. Знание и неукоснительное соблюдение трудового законодательства важны в равной степени как для одной, так и для другой стороны. К сожалению, на практике из-за неграмотности в вопросах трудового законодательства часто нарушают обязательства обе стороны. Несоблюдение, а часто и преднамеренное нарушение трудового законодательства создают предпосылки дестабилизации в отношениях работодателей и наёмных работников.

Наиболее важной особенностью товара «труд» является его производственное назначение. Наёмный труд выступает решающим фактором в создании доходов, обеспечении роста объёмов производства и услуг. Экономическая наука и хозяйственная практика подтверждают выводы о том, что главным источником национального богатства является живой труд. Созданная им в течение года новая стоимость образует национальный доход, из которого все слои населения получают свои доходы. Заработная плата получается наёмными работниками, процент – владельцами денежного капитала, рента – собственниками

³² *Примечание автора.* Совокупность норм, правил и отношений в какой-либо сфере человеческой деятельности.

капитальных благ (вещественных и природных факторов производства), прибыль – предпринимателями. Часть национального дохода идёт на расширение производства и сферы услуг, на новые капитальные вложения.

В развитых странах с рыночной экономикой удельный вес оплаты труда наёмных работников достигает 70-80 % национального дохода. Основным регулятором процессов обмена на рынке труда выступает цена труда, выраженная в заработной плате наёмного работника. Наёмный работник стремится получить такую заработную плату, которая могла бы достаточно полно удовлетворить его потребности для поддержания своей работоспособности, восполнения физических и умственных затрат, содержания семьи и воспитания детей, поддержания культурного и профессионально-квалифицированного уровня. Вместе с тем предприниматель в условиях жёсткой рыночной конкуренции вынужден искать пути снижения расходов по всем статьям, в том числе и по статье «заработная плата».

Существует и действует ряд рыночных и внерыночных факторов, которые влияют на цену труда, на величину заработной платы наёмного работника. Среди рыночных факторов доминирующее положение занимает закон спроса и предложения. Он работает на рынке труда, так же как и на любом другом потребительском рынке, и зависит от складывающейся конъюнктуры³³. Различают типы конъюнктуры³³ рынка труда: дефицит кадров, полная занятость и безработица.

Если спрос на рабочую силу превышает имеющееся предложение, заработная плата возрастает, и наоборот, она снижается при превышении предложения над спросом.

Формирование предложения труда зависит от следующего:

1. воспроизводства трудового потенциала общества, от той части населения, которая попадает на рынок труда и может работать по найму.

В разных странах население трудоспособного возраста ограничивается различными возрастными группами. Например, в России законом для мужчин установлены границы от 16 до 60 лет, а для женщин – от 16 до 55 лет. Однако работать по найму будет только их часть, правда, подавляющая. На рынке труда в качестве наёмной рабочей силы не попадут люди, которые занимаются предпринимательством и которые сами стремятся купить рабочую силу, а также те, кто не может трудиться по состоянию здоровья, по семейным обстоятельствам. Это в основном женщины, студенты, учащиеся старших классов, люди свободных профессий. В то же время предложение на рынке труда будет увеличиваться за счёт работающих пенсионеров, а также подростков моложе 16 лет, среди которых сейчас много желающих работать по найму.

2. демографических факторов: смертности и рождаемости населения. Чем больше рождаемость и меньше смертность, тем выше численность населения трудоспособного возраста, а, следовательно, и тех, кто готов продать свой труд.
3. отток населения из районов с наименее благоприятными условиями жизни – Севера, Сибири, Дальнего Востока в другие регионы. В одних районах он высвобождает рабочие места, создаёт дефицит рабочей силы, а в других – дестабилизирует рынок труда, усиливает среди наёмных работников конкуренцию и безработицу.

Дестабилизирующее влияние на рынок труда, на увеличение на нём количества свободных рабочих рук оказывают также конверсия оборонной промышленности, сокращение армии, банкротство как следствие закрытия предприятий, снижение уровня доходов населения и поэтому усиление желания женщин-домохозяек найти работу.

Факторы, оказывающие влияние на величину спроса на рынке труда:

1. обеспеченность экономики необходимыми ресурсами. По величине природоресурсного потенциала Россия занимает одно из первых мест в мире. Успешное его использование открывает широкой возможности для полной загрузки имеющихся и создания новых рабочих мест, что позволяет поддерживать высокий уровень спроса на рабочую силу.
2. состояние экономики, темпы экономического роста. К сожалению, в последние годы

³³ *Примечание автора.* Экономическая ситуация, складывающаяся на рынке, характеризуемая уровнями спроса и предложения, рыночной активностью, ценами, объёмами продаж, движением процентных ставок, валютного курса, заработной платы, дивидендов, а также динамикой производства и потребления.

экономика России переживает глубокий кризис. Наблюдающийся из года в год спад производства привёл к сокращению рабочих мест, снижению спроса на рабочую силу, а, следовательно, и к появлению безработицы.

3. структурный. Природа его связана со структурно-технологическими изменениями в отраслях и предприятиях. Так, в России с 1992 по 1997 годы произошли серьёзные сдвиги в структуре занятости населения. Уменьшилось количество работающих в наукоёмких и социально ориентированных отраслях, собственно в науке. В то же время увеличилась потребность в наёмных работниках для сферы торговли, услуг, для возникающих в связи с развитием рыночных отношений различных кредитно-финансовых, страховых и других коммерческих предприятий. Негативное влияние этого фактора проявилось в утечке за рубеж представителей науки, искусства, перекачки наёмных работников из сферы деятельности с высоким уровнем образования и квалификации в сферу, где этого не требуется.
4. приватизация. Предполагалось, что с её проведением на предприятиях будет улучшена организация работ, повышена эффективность труда и, как следствие, уменьшается спрос на труд. Однако этого, к сожалению, не произошло. Спад спроса на труд, случаи массовых увольнений обусловлены затянувшимися неплатежами за проданную продукцию, разрывом хозяйственных связей и другими причинами.
5. инвестиционный. От его объёма инвестиций в развитие производственной сферы и сферы услуг в прямой зависимости находится рост рабочих мест или увеличение спроса на рабочую силу.

Среди рыночных факторов, определяющих спрос на товар, следует отметить его качество. Известно, что на любом потребительском рынке чем лучше качество товара, тем выше его цена. Так и на рынке труда. Предприниматель, как правило, стремится купить рабочую силу более высокого качества, обладающую производственными навыками, соответственно профессионализмом и необходимой работоспособностью. Именно эти качества позволяют работодателю увеличить продолжительность, интенсивность и производительность труда, за счёт чего поднять выработку, выпуск продукции за единицу рабочего времени. Такой труд требует больших физических и умственных затрат, а, следовательно, и соответственно увеличения средств для их восстановления, более высокой заработной платы.

На величину заработной платы воздействуют и вне рыночные факторы, дискриминация в труде, когда при найме на работу, оплате и продвижении по службе отдают предпочтение кому-либо по причинам, не имеющим ничего общего с деловыми качествами работника. Нередко отказывают в работе или уменьшают оплату труда по половому или национальному признаку. Так, во многих странах за равный труд женщины, представители национальных меньшинств, люди с другим цветом кожи получают заработную плату значительно ниже, чем мужчины и женщины коренной национальности.

Следует отметить, что стремление предпринимателей уменьшить плату за труд наёмного работника не беспредельно. Оно ограничивается размерами минимальной заработной платы, определяемой соответствующими законами государства. По своей величине минимальная заработная плата недостаточна для поддержания нормальной работоспособности и нормального уровня содержания семьи, может обеспечить только приобретение только физически необходимых средств существования. **Минимальная заработная плата должна ниже прожиточного минимума, который является чертой бедности** [6]. Глава Счётной палаты РФ Татьяна Голикова, выступая на XVII съезде партии «Единая Россия», заявила, что более 20 млн человек в РФ живут за чертой бедности и имеют доход ниже прожиточного минимума [16, 17, 27].

Контрольные вопросы

1. Следует относить к предложению на рынке труда строительных рабочих:
 - студентов, подрабатывающих летом на строительстве коровника;
 - солдат строительного батальона, занятых на строительстве дачи для своего командира;
 - турецких строителей, приехавших на заработки в Германию.

2. Каковы, по вашему мнению, плюсы и минусы ограничения мобильности рабочей силы?
3. Что необходимо сделать правительству, чтобы реальная заработная плата соответствовала номинальной?
4. Для России типична ситуация, при которой пока женщина растит детей, она работает, а когда дети вырастают, она бросает работу, чтобы нянчить внуков. В Америке гораздо чаще встречается противоположная ситуация: пока дети маленькие, мать занимается их воспитанием, а когда они вырастают, устраиваются на работу. Как в каждом из случаев это отражается на предложении труда? Чем вы можете объяснить такое различие ситуаций?
5. Какие новые профессии появились в 20 веке? С чем было связано появление этих новых профессий?
6. Придумать примеры, демонстрирующие производный характер спроса на труд.
7. Каким, по вашему мнению, сейчас должен быть уровень знаний и подготовки у людей, впервые начинающих работать, в сравнении с тем, который был 20-40 лет назад?
8. «Огромное количество импортных тканей, трикотажа и модной одежды на российском рынке привели к сокращению занятости работников на отечественных предприятиях лёгкой и текстильной промышленности». Объяснить это утверждение.
9. Придумать примеры, иллюстрирующие действие закона убывающей предельной производительности труда.
10. Выбрать 2 самых обычных дела, которые вы часто выполняете в своей повседневной жизни. Засечь время, которое вам требуется для выполнения каждого из выбранных ими дел. Ответить на следующие вопросы:
 - а) Делаете ли вы эту работу так быстро и эффективно, как можете?
 - б) Выполняют ли ваши друзья или родители ту же самую работу быстрее и качественнее, чем вы?
 - в) Если да, то как они этого добиваются?
 - г) Что могло бы заставить вас работать эффективнее?
11. Почему в Индии каналы и плотины строят с большим использованием трудовых ресурсов, а в Голландии – с большим использованием машин и механизмов? Какой метод строительства эффективнее?
12. Какие неценовые факторы влияют на рыночное предложение труда?
13. Какие основные причины устойчивых различий в условиях оплаты труда?
14. Сильвестр Сталлоне получил 15 млн. долларов плюс проценты от кассовых сборов за роль в фильме «Рокки-4». Как вы думаете, почему Сталлоне так много зарабатывает?
15. Каково будет долговременное воздействие значительного повышения безопасности подземных работ шахтёров на ставки их заработной платы по сравнению с другими рабочими?
16. «Анализ отчётных данных показывает, что в тех отраслях, где уровень оплаты труда выше (например, в добывающих отраслях промышленности), количество свободных (вакантных) рабочих мест незначительно. В то же время, например, в машиностроении, где уровень средней заработной платы в начале 1994 года составлял всего 72 % средней заработной платы по промышленности в целом, количество свободных (вакантных) рабочих мест достигло 48500 единиц, что составляло примерно 43 % всех свободных рабочих мест в промышленности». Прокомментировать отрывок из статьи.

Задача № 1

Таблица 1

Величина спроса и предложения на рабочую силу в конкретной отрасли

Уровень заработной платы, долларов в час	Число требуемых рабочих, человек	Число рабочих, предлагающих свои услуги, человек
10	600	200
20	500	300
30	400	400
40	300	500
50	200	600

Используя данные, рассчитать равновесную заработную плату и число рабочих, предлагающих свои услуги на свободном рынке. Начертить кривые спроса и предложения для рабочих.

Предположим, что заработная плата поднялась до 40 долларов в час. Каков будет спрос на рабочих при новом уровне заработной платы?

Задача № 2

Таблица 2

Среднегодовая численность женщин-рабочих и служащих в народном хозяйстве нашей страны в процентном отношении к среднегодовой численности рабочих и служащих

1928 год	1940 год	1950 год	1960 год	1970 год	1980 год	1987 год
24	39	47	47	51	51	51

Как изменилось процентное соотношение мужчин и женщин, занятых в народном хозяйстве нашей страны на протяжении данного статистического периода?

С чем, по вашему мнению, было связано данное изменение занятости женщин в народном хозяйстве?

Задача № 3

Таблица 3

Количество занятых работников	Выпуск продукции за день	Предельный продукт труда
0	0	—
1	10	
2	17	
3	22	
4	25	
5	26	
6	25	
7	23	

Заполнить третий столбец.

Объяснить полученные отрицательные значения предельного продукта труда.

Задача № 4

Цена единицы произведённой продукции – 5000 рублей. Дневная ставка заработной платы – 70.000 рублей; 40.000 рублей; 10.000 рублей.

Таблица 4

Количество выпускаемой продукции, штук в день	Количество занятых в течение дня работников, человек
20	1
38	2
54	3
68	4
80	5
90	6
98	7
104	8
108	9
110	10
110	11
108	12
104	13

Найти предельный продукт труда ($\frac{\text{штука}}{\text{человек}}$), стоимость предельного продукта труда, прибыль (убыток) фирмы от каждого нанятого работника при первой, второй и третьей дневной ставке заработной платы. Начертить график спроса на труд при изменении дневной ставки заработной платы от количества работников в день.

Задача № 5

Фирма, выращивающая помидоры, изменяет только затраты труда. Все остальные факторы производства неизменны. Предельный продукт труда зависит от количества занятых рабочих следующим образом: $MP_L = 300 - 3 \times L$. Рассматриваемый период – 1 месяц. Помидоры продаются на совершенно конкурентном рынке, и цена одного килограмма составляет 10.000 рублей. Владелец фирмы нанимает рабочих на совершенно конкурентном рынке труда. Если ставка заработной платы каждого рабочего составляет 900.000 рублей в месяц, то сколько рабочих следует нанять владельцу фермы, чтобы максимизировать прибыль?

Задача № 6

Перед вами 2 графика, иллюстрирующих предложение труда двух человек: Кати Черенцовой и Веры Зайцевой.

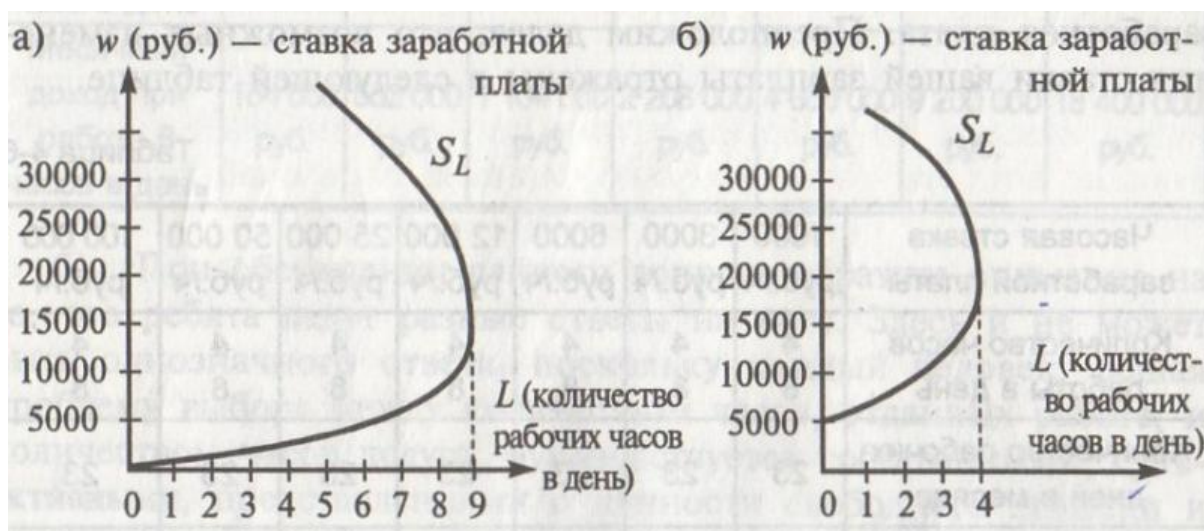


Рисунок 1

Катя Черенцова очень любит работать. Она из породы тех людей, которых называют трудоголиками. Вера Зайцева, напротив, предпочитает работе досуг, во время которого она, не отрываясь, читает детективы и играет в теннис.

Определить, какой из графиков отражает предложение услуг труда Кати, а какой – Веры. Аргументировать ваш ответ.

Задача № 7

Предположим, что вашим единственным доходом является заработная плата. Количество рабочих дней в месяце – 23.

Таблица 5

Возможные изменения ставки вашей заработной платы

Часовая ставка заработной платы, рублей	1000	3000	6000	12000	25000	50.000	100.000
Количество часов работы в день	4	4	4	4	4	4	4
Месячный доход							
Количество часов работы в день	8	8	8	8	8	8	8
Месячный доход							

Рассчитать возможный месячный заработок в случае неполного рабочего дня и полного рабочего дня при всех возможных часовых ставках заработной платы. Результаты занести в таблицу.

Проанализировать различные варианты месячного дохода. Будете ли вы при каждой возможной ставке заработной платы работать полный рабочий день? Объяснить.

Предположим далее, что вы получили наследство, которое даёт вам ежемесячный доход в 50 млн. рублей без всякой работы. Как это повлияет на ваш выбор между работой и досугом?

Задача № 8

Предложение труда в некоторой отрасли описывается уравнением $L_S = 20 \times w$, а отраслевой спрос на труд описывается уравнением $L_D = 1200 - 10 \times w$, где w – дневная ставка заработной платы, рублей; L – количество работников, спрашиваемых фирмами и предлагающих услуги своего труда за 1 день.

Изобразить кривые спроса и предложения труда на графике.

Определить на рынке труда равновесное количество занятых и равновесную ставку заработной платы, используя графический и аналитический методы.

Предположим, что по каким-либо причинам отраслевой спрос на труд возрос. Отобразить это на графике. Что произойдёт со ставкой заработной платы и объёмом занятости?

Изменится ли в этом случае общий доход, получаемый всеми работниками данной отрасли (то есть их суммарная заработная плата)?

Вернитесь к первоначальному графику и предположим, что по каком-либо причинам увеличилось предложение труда на данном рынке. Отобразить эту ситуацию графически.

Что произойдёт в данном случае со ставкой заработной платы и объёмом занятости, а также с совокупным доходом работников данной отрасли?

Какие факторы могут увеличить (уменьшить) спрос на услуги труда?

Задача № 9

На рынке труда рыночный спрос на труд описывается уравнением $D_L = 100 - 2 \times w$, а рыночное предложение труда описывается уравнением $S_L = 40 + 4 \times w$, где w – дневная ставка заработной платы, долларов. Рынок труда является совершенно конкурентным. Какая ставка заработной платы установится на этом рынке? Какое количество работников будет нанято на работу?

Государство устанавливает минимальную ставку заработной платы на уровне 15 долларов в день. Охарактеризовать последствия такой политики государства в качественном и количественном выражении.

Представить графическое решение данной задачи.

Задача № 10

Дано:

часовая тарифная ставка 5.000 рублей

премиальная надбавка 30 %

продолжительность рабочего дня 8 часов

число рабочих дней в месяце 23

подходный налог 13 % от суммы заработной платы

Определить месячную заработную плату рабочего при повременной оплате труда.

Задача № 11

Дано:

отработано рабочих дней – 20

число рабочих дней в месяце – 23

минимальная заработная плата – 63250 рублей

подходный налог – 13 %

тарифный коэффициент 14 разряда – 6,51

Определить размер заработной платы в месяц работника.

Задача № 12

Исследования рынка труда города М показали, что на местном рынке труда низкоквалифицированной рабочей силы функция спроса на труд имеет вид: $L = 5000 - 2 \times w$, а предложение труда характеризуется функцией $L = 1000 + 2 \times w$, где w (рублей) – размер

ежемесячной заработной платы, L (человек) – количество работников. Каковы равновесные значения заработной платы и численности работников на данном рынке труда?

Перед выборами губернатор города M пообещал зафиксировать размер минимальной заработной платы на уровне 1500 рублей в месяц и снизить безработицу на рынке низкоквалифицированной рабочей силы. Прокомментировать совместимость этих целей.

Решение

$$\begin{cases} L = 5000 - 2 \times w \\ L = 1000 + 2 \times w \end{cases} \rightarrow w = 1000, L = 3000$$

В результате установления минимального размера оплаты труда на уровне 1500 рублей работодатели смогут принять на работу 2000 человек, а количество желающих работать при данном уровне заработной платы увеличивается до 4000 человек. В итоге занятость сократится до 2000 человек при избыточном предложении рабочей силы в размере 2000 человек.

Таким образом, имеем, что одновременного роста занятости и уровня заработной платы на рынке труда низкоквалифицированной рабочей силы города M , как обещает губернатор, не произойдёт.

Формы оплаты труда

В мировой практике применяются две основные формы заработной платы: повременная и сдельная. При повременной форме размер вознаграждения устанавливается в зависимости от проработанного времени. Как правило, определяя ставку заработной платы за единицу времени, учитывают и условия труда, удобство рабочего места, безопасность труда, его техническое оснащение. Эта форма оплаты труда во многих странах стала преобладающей, ибо, используя её, работодатель может повышать интенсивность труда без его дополнительной оплаты, путём ускорения движения конвейера, увеличения ритма труда. Сдельная форма оплаты труда применяется в отраслях с большим объёмом ручного труда. Величина её рассчитывается от количества изготовленной продукции конкретным работником. Такая заработная плата побуждает его трудиться более напряжённо с тем, чтобы изготовить больше продукции и тем самым увеличить свой денежный доход.

Рыночные отношения создают условия для улучшения коммерческих результатов деятельности предприятий, фирм путём применения различных форм материального вознаграждения за труд. Так, широко распространились системы, предусматривающие особое вознаграждение за высокое качество продукции, экономию материала, снижение себестоимости и улучшение других конечных результатов производства. В различных вариантах применяются повременно-премиальные, сдельно-премиальные, сдельно-прогрессивные и другие разновидности заработной платы. Выше были перечислены *номинальные виды заработной платы*.

Реальная заработная плата представляет собой сумму жизненных благ, которую можно приобрести за номинальную заработную плату при данном уровне цен на товары и услуги. С повышением потребительских цен реальная заработная плата понижается, и наоборот. Отрицательно влияет на неё уровень инфляции. Предприниматель в этом случае оплачивает цену труда, установленную в трудовом договоре найма, неполноценными деньгами, что наносит материальный урон трудящимся и вынуждает их бороться за более высокую заработную плату, соответствующую стоимости рабочей силы [6].

Валовой национальный продукт

Если взять весь годовой поток товаров и услуг в государстве и выразить его в денежной форме, то мы получим важнейший показатель богатства государства – *валовой национальный продукт*. Другими словами, это всё то, что мы за год приобрели и потребили. Это и хлеб, и яблоки, и автомобили, и концерты, и поездки на курорт, и посещение парикмахерских.

Валовой национальный продукт можно определить и измерить двумя способами. Метод потока товаров определяет валовой национальный продукт подсчётом сферы конечного потребления – потоком товаров и расходов на их покупку. Метод потока доходов определяет валовой национальный продукт по величине доходов людей (зарботная плата, прибыль, рента) – фирмы оплачивают факторы производства людей и несут собственные издержки. Результаты, полученные по первому и второму методам, абсолютно равны.

Эти методы учитывают только конечное личное потребление. Здесь не учтены промежуточные товары, которые фирмы покупают друг у друга. В валовой национальный продукт включают только то, что покупается людьми у фирм, то есть то, что мы называем личное потребление. Например, мы покупаем хлеб. Нас при этом не интересует ни пшеница, ни мука, ни тесто. Эти промежуточные товары надо исключить, чтобы избежать двойного счёта. Для этого используют понятие «добавленная стоимость».

Таблица 12

Стадии производства	Выручка от продажи, руб.	Стоимость промежуточного материала, руб.	Добавленная стоимость (зарботная плата, прибыль и т.д.), руб.
Пшеница	400	0	400
Мука	600	400	200
Печёный хлеб на заводе	1200	600	600
Печёный хлеб в магазине	2000	1200	800
Итого:	4200	2200	2000 (сумма добавленной стоимости)

Здесь представлено несколько этапов производства хлеба. Для того чтобы избежать двойного счёта, рассчитываем величину стоимости, добавленной на каждой стадии. Все расходы на покупку факторов производства у других фирм вычитаются из общей валовой суммы поступлений. Остаётся только подлинная величина стоимости, добавленная обработкой на каждом предприятии – у фермера, мельника, пекаря, продавца. Величина эта равна сумме затрат на заработную плату, процент, ренту и прибыль. Таким образом, расходы на промежуточные товары, отражённые в счетах доходов у фермеров, владельцев мельниц, пекарен и хлебных магазинов, исключаются.

Ещё раз обратимся к таблице. По методу измерения потока товаров валовой национальный продукт равен 2000 рублям (средняя стоимость буханки в хлебном магазине). Это наше личное потребление. По методу измерения потока доходов добавленная стоимость тоже равна 2000 рублям. Если бы мы не выбросили стоимость промежуточного продукта, то суммарный произведённый продукт равнялся бы 4200 рублям, то есть был бы завышен на 2200 рублей.

Вывод: стоимость буханки хлеба в магазине равна сумме факториальных доходов (зарботная плата, прибыль, рента, процент), получаемой сложением величин добавленной стоимости на всех этапах производства. В валовом национальном продукте включаются только конечные продукты, а используемые для их производства промежуточные продукты исключаются. Для исчисления добавленной стоимости вычитаются расходы на промежуточные товары, купленные у других фирм.

В реальной жизни люди не все деньги тратят на потребление. Часть своих доходов они стараются отложить на будущее. Конечной целью людей является не только потребление, но и накопление, то есть образование капитала, или инвестирование.

Инвестирование – это прирост объёма, функционирующего в системе капитала, то есть зданий, оборудования, сырья и готовых товаров.

Источником инвестирования могут быть только доходы от предложенных факторов производства. Поэтому, если вы произведёте вложение средств в инвестиции, вам ровно на такую же сумму придётся сократить личное потребление. Допустим, ваши доходы в марте составили 1,5 млн. рублей. Если вы их все потратите на личные нужды, то личное потребление будет равно вашим доходам, а инвестиции будут равны нулю. Вы решили подумать о будущем и на 500.000 рублей купили акций какого-нибудь предприятия. Это значит, что ваше личное потребление сегодня сократится на 500.000 рублей, ибо их вы отдали на инвестиции этого предприятия. Теперь валовой национальный доход будет состоять не только из личного потребления, но и из инвестиций.

До сих пор мы не учитывали деятельность государства. А ведь оно очень крупный потребитель товаров и услуг. Следовательно, в валовой национальный продукт надо вложить и те триллионы рублей, которые составляют государственные расходы.

Государственные расходы – это стоимость продукта, который общество потребляет коллективно.

Чувство безопасности – это товар. В одиночку себя не защитить. Значит, надо оплачивать армию и милицию. Нужно оплачивать расходы на науку, медицину, судей, метеорологов и чиновников министерств. Источником средств на государственные расходы являются налоги. На величину налогов сокращается наше личное потребление, поэтому чем выше государственные расходы, тем меньше мы будем тратить на себя. Налоги мы выплачиваем из заработной платы, ренты и прибыли [4].

Расчёт валового национального продукта по расходам:

$$GNP = C + I + Y + X,$$

где C – личные потребительские расходы;

I – валовые внутренние инвестиции;

Y – государственные закупки товаров и услуг;

X – чистый экспорт.

Расчёт валового национального продукта по доходам:

$$GNP = W + R + i + P,$$

где W – заработная плата;

R – рента;

i – процент;

P – прибыль.

Кроме того, в этот показатель также включены косвенные налоги на предприятия, амортизация, доходы от собственности.

Эти показатели подсчитываются как в текущих (действующих) ценах, так и в постоянных (ценах какого-либо базового года).

Валовый национальный продукт, исчисленных в текущих рыночных ценах, называется **номинальным**. Для получения *реального валового национального продукта* необходимо очистить номинальный валовый национальный продукт от влияния инфляции, то есть применить индекс цен. Отношение номинального валового национального продукта к реальному показывает его увеличение за счёт роста цен и называется **ВНП-дефлятором**.

Индекс цен выражает относительно изменение среднего уровня цен широкой группы товаров за определённый период. Он определяется по формуле

$$\text{Индекс цен текущего года} = \frac{\text{Цены текущего года}}{\text{Цены базисного периода}} \times 100 \, \%.$$

Таким образом, реальный валовый национальный продукт будет равен отношению номинального валового национального продукта к индексу цен и умноженному на 100 %.

Определённой модификацией валового национального продукта является показатель валового внутреннего продукта.

Валовый внутренний продукт выражает совокупную стоимость товаров и услуг в рыночных ценах, созданных внутри страны и только с использованием факторов производства данной страны. Он определяется по формуле

$$GIP = GNP - X,$$

где X – чистый экспорт, который представляет разность между экспортом и импортом данной страны.

Главное требование при расчёте показателей валового внутреннего продукта и валового национального продукта – чтобы товары и услуги, произведённые в обществе за год, учитывались только 1 раз. Это вызывает необходимость исчисления конечной и промежуточной продукции.

Конечная продукция – товары и услуги, которые покупаются потребителями для конечного использования, а не для перепродажи. *Промежуточная продукция* – товары и услуги, которые проходят дальнейшую переработку и перепродаются несколько раз, прежде чем попасть к конечному потребителю.

Если суммировать произведённые в стране товары и услуги во всех отраслях экономики, то неизбежен многократный повторный счёт, существенно искажающий реальный объём валового национального продукта. Поэтому вводится показатель чистого национального продукта.

Чистый национальный продукт – это созданный валовой национальный продукт за вычетом той части созданного продукта, которая необходима для замещения средств производства, изношенных в процессе выпуска продукции (амортизационные отчисления).

Формула определения чистого национального продукта

$$NNP = GNP - A,$$

где A – амортизация.

Ещё одним важным макроэкономическим показателем является национальный доход.

Национальный доход, согласно американской статистике, определяется как сумма доходов всех владельцев, участвующих в производстве факторов, то есть как сумма заработной платы, прибыли, процента и ренты.

Национальный доход меньше валового национального продукта на величину косвенных налогов и амортизационных отчислений от стоимости основного капитала. Он представляет собой чистый доход общества. Именно этим и определяется важность национального дохода как макроэкономического показателя.

В хозяйственной практике различают произведённый и использованный национальный доход. *Произведённый национальный доход* – объём вновь созданной стоимости товаров и услуг. *Использованный национальный доход* – это произведённый национальный доход за минусом потерь от стихийных бедствий, ущерба при хранении и т.д. и внешнеторгового сальдо.

Подчёркивая значение показателей валового национального продукта, валового внутреннего продукта, чистого национального продукта, национального дохода для анализа экономического состояния страны, стоит обратить внимание на то, что они дают представление лишь о материальном благосостоянии общества, но не являются полной характеристикой его реального благосостояния. Поэтому в мировой практике применяется показатель чистого экономического благосостояния в дополнение к показателю валового национального продукта.

Дело в том, что валовый национальный продукт не даёт удовлетворительной картины экономического благосостояния. Во-первых, он включает ряд элементов (например, амортизацию), которые непосредственно не отражаются на индивидуальном благосостоянии; во-вторых, этот показатель не включает ряд элементов, которые могут непосредственно влиять на уровень благосостояния. Это, например, не учитываемый в валовом национальном продукте досуг. Предположим, что человек решил по мере того, как становится богаче, работать меньше и получать удовлетворение от свободного времени так же, как от товаров и

услуг. Тогда валовый национальный продукт снижается, даже если благосостояние растёт. Поэтому, чтобы учесть удовлетворение от досуга, нужно внести положительную поправку в валовый национальный продукт. В результате выходим на показатель чистого экономического благосостояния. Но это так называемое косвенное влияние на уровень экономического благосостояния, которое трудно учесть количественно.

При оценке чистого экономического благосостояния надо учитывать также уровень жизни населения, определяемый как соотношение реальных потребностей граждан и возможности их удовлетворения. Здесь оцениваются не только текущие денежные доходы населения и фактическое потребление, но и наличие денежных сбережений, количество и качество накопленного домашнего имущества, жилья, услуг, здравоохранения и просвещения.

Кроме того, для объективной оценки чистого экономического благосостояния необходимо учитывать расслоение населения по уровню доходов.

Если свободное время косвенно влияет на уровень экономического благосостояния, то теневая экономика непосредственно определяет уровень экономического благосостояния, хотя это не отражается количественно в показателе валового национального продукта. Теневая экономика – это не контролируемое обществом движение товарно-материальных ценностей и услуг, то есть скрывающиеся от органов государственного управления социально-экономические отношения между отдельными гражданами и социальными группами. Эти отношения включают все неучтённые, нерегламентированные виды экономической деятельности. При этом в структуру теневой экономики входят:

1. криминальная экономика – встроенная в официальную экономику экономическая преступность (например, хищения; подпольная, полностью скрывающаяся от всех форм контроля экономическая деятельность: наркобизнес, азартные игры, проституция; общеуголовные преступления против личной собственности граждан как форма внешнеэкономического перераспределения доходов: грабежи, разбои, кража личного имущества, рэкёт);
2. фиктивная экономика – официальная экономика, дающая фиктивные результаты, отражаемые в действующей системе учёта и отчётности как реальные (приписки);
3. неформальная экономика – система неформальных взаимодействий экономических субъектов, базирующаяся на личных отношениях и непосредственных контактах между ними и дополняющая или заменяющая официально установленный порядок организации и реализации экономических связей;
4. нелегализованная вторая экономика охватывает скрывающиеся от контроля виды индивидуальной и кооперативной деятельности, то есть не зарегистрированные в установленном порядке.

Третий и четвёртый элементы непосредственно увеличивают объём показателя чистого экономического благосостояния, а первый и второй элементы такого влияния не оказывают [6].

Контрольные вопросы

1. В настоящее время в экономике России наблюдается резкий спад инвестиций. К каким негативным процессам приведёт такое положение? Как повлияет это на объём валового национального продукта?
2. Какую долю в валовом национальном продукте, на ваш взгляд, должны составлять государственные расходы? Ответ аргументировать.
3. Какие из перечисленных ниже доходов надо включить в валовый национальный продукт?
 - а) доход (зарботную плату) учителя;
 - б) доход от продажи старого холодильника;
 - в) денежный перевод от бабушки (подарок ко дню рождения);
 - г) продажа вашего ваучера частному брокеру;
 - д) доход владельца автомобильной заправочной станции.
4. Какие из перечисленных ниже видов деятельности уменьшают или увеличивают показатель чистого экономического благосостояния?

- а) работа на дому;
 - б) воспитание детей в семье;
 - в) производство (подпольное) и продажа самодельного оружия;
 - г) выращивание овощей на дачном участке для домашнего потребления;
 - д) увеличение свободного времени за счёт рабочего.
5. Привести примеры фиктивной экономики в виде статей из периодических изданий своей страны и своего региона.
6. Привести примеры неформальной экономики своей страны и своего региона.
7. Какие преимущества и недостатки теневой экономики можно привести?

Задача № 1

Дано:

заработная плата рабочих и служащих – 2840 миллиардов долларов
государственные расходы – 936 миллиардов долларов
инвестиции – 765 миллиардов долларов
налоги – 1191 миллиардов долларов
расходы на личное потребление – 3226 миллиардов долларов
дивиденды – 135 миллиардов долларов
прибыль предприятий – 468 миллиардов долларов
процент за кредит – 165 миллиардов долларов
рентные доходы – 128 миллиардов долларов
Используя «метод потока товаров» и «метод потока доходов», определить объём валового национального продукта.

Задача № 2

Дано:

цена продажи автомобиля ГАЗ-31029 в автомобильном салоне – 40 миллионов рублей
торговая наценка продавца 20 % от оптовой цены
оптовая цена, по которой продаётся автомобиль ГАЗ-31029 автомобильным заводом, – 33,331 миллиона рублей
удельный вес в оптовой цене автомобиля комплектующих деталей, которые получает автомобильный завод со стороны, – 60 %
удельный вес в оптовой цене автомобиля материалов (металл, дерево, пластические массы и т.п.) – 10 %.
Определить величину добавленной стоимости на каждой стадии производства и реализации продукции (расчёт произвести без учёта налогов).

Содержание национального богатства

Национальное богатство – это общий итог постоянно повторяющегося процесса общественного производства за всю историю развития национальной экономики.

Национальное богатство – совокупность материальных благ, которыми располагает на определённую дату общество и которые созданы трудом за весь предшествующий период его развития.

Национальное богатство в широком смысле слова представляет собой всё то, чем так или иначе обладает нация. К национальному богатству относятся не только материальные блага, но и все природные ресурсы, климат, произведения искусства и многое другое. Но всё это очень трудно посчитать в силу целого ряда объективных причин. Поэтому в практике экономического анализа применяется показатель национального богатства в узком смысле слова.

К национальному богатству в узком смысле слова относится всё то, что так или иначе опосредовано человеческим трудом и может быть воспроизведено. Другими словами, национальное богатство страны представляет собой совокупность материальных и культурных благ, накопленных данной страной на протяжении её истории на данный момент времени. Это результат труда многих поколений людей [6].

Структура национального богатства

По своей структуре национальное богатство складывается из следующих основных элементов.

Первый и наиболее важным элементом национального богатства следует считать производственные фонды. Они занимают наибольший удельный вес в составе национального богатства. Здесь имеются в виде прежде всего основные производственные фонды, поскольку их технический уровень главным образом определяет возможности роста общественного продукта.

Кроме основных производственных фондов в состав национального богатства входят оборотные производственные фонды – предметы труда. Оборотные производственные фонды составляют примерно 25 % основных производственных фондов.

К национальному богатству относятся также материальные запасы и резервы. Сюда входят готовая продукция в сфере обращения, материальные запасы на предприятиях и в торговой сети, государственные резервы и страховые фонды.

С функциональной точки зрения материальные резервы и запасы выполняют роль стабилизатора экономики при непредвиденных обстоятельствах. Они определяют устойчивость и непрерывность производства при конъюнктурных³⁴ переменах и природных катаклизмах. Но особо стоит вопрос о величине страховых резервов и запасов. Практика ведущих индустриальных государств свидетельствует о том, что они должны быть достаточно велики и составлять не менее 25 % производственного потенциала.

Важным элементом национального богатства являются непроизводственные фонды, к которым относится государственный жилищный фонд и учреждения социально-культурного назначения. Такое деление несколько условно в силу того, что сюда включает жильё. По своей природе последнее должно относиться к разряду домашнего имущества, которое в статистике всех стран выделяется отдельной строкой в структуре национального богатства. К домашнему имуществу относятся также предметы длительного пользования потребительского назначения, как телевизоры, холодильники, мебель и т.д.

И наконец, в структуре национального богатства выделяются природные ресурсы. При этом речь идёт не обо всех природных ресурсах, а только о тех, которые вовлечены в хозяйственный оборот или разведаны и в ближайшее время могут быть вовлечены в него.

В настоящее время человеческая цивилизация вступает в следующий этап своего развития, который можно условно назвать постиндустриальным обществом. Естественно, это требует нового подхода к оценке национального богатства, ибо постиндустриальное

³⁴ *Примечание автора.* Экономическая ситуация, складывающаяся на рынке, характеризуемая уровнями спроса и предложения, рыночной активностью, ценами, объёмами продаж, движением процентных ставок, валютного курса, заработной платы, дивидендов, а также динамикой производства и потребления.

общество характеризуют как минимум 2 принципиально важных момента: высокая информатизация общества и качественный рост его благосостояния.

С формальной стороны *информация* – это сведения, обладающие элементами новизны для их получателя и требующие принятия с его стороны решения. Информация – сырьё для процесса принятия решения. В отличие от естественного сырья информация имеет неограниченное разнообразие форм и источников. Её экономическая ценность также различна. Для кого-то она стоит миллионы, для кого-то ничего. Информация – инструмент контроля и в экономике, и в политике, и в отдельной фирме. Но она должна собираться, добываться, обрабатываться, обогащаться в процессе обработки, и ей должны придавать ценность. Затем информация должна выбрасываться на рынок, распространяется и является основой управления, и только с её помощью можно в полной мере реализовать потенциал современной экономики.

Совершенно очевидно, что общество, не вступившее на путь информатизации, развития и внедрения современных информационных технологий и радикальной трансформации на её основе всей структуры национального богатства, обречено на деградацию. Бизнес без информации просто невозможен. Поэтому информация есть фундамент производственной, торговой и технологической деятельности, обеспечивающей процветание и развитие любого современного общества.

То, что человечество должно перейти или по крайней мере начать переход к информационному обществу, было ещё осознано в середине 20 столетия. Социальное и особенно экономическое развитие выдвинуло информацию, а точнее её производство, сохранение и распространение на одно из центральных мест в системе производства и услуг.

Более того, после появления современной информационной технологии, основанной на компьютерах, стало ясно, что экономическая, в том числе деловая, информация, а также информация научно-техническая становятся не только решающим фактором общественного и хозяйственного развития, но и одним из основных элементов национального богатства [6].

Контрольные вопросы

1. Сосчитать самостоятельно национальное богатство России и своего региона по данным статистическим сборникам Государственного комитета по статистике за последний год.
2. Сравнить посчитанные с данными Государственного комитета по статистике за этот же период.
3. Сравнить показатели национального богатства России за несколько последних лет по статистическим сборникам Государственного комитета по статистике. Сделать выводы.
4. Какая информация и для кого в современном мире может стоит миллиона, а какая ничего?

Общая характеристика потребностей

Потребности – это объективная нужда в чём-либо необходимом для обеспечения жизнедеятельности человека, развития его личности.

В экономической науке существуют различные критерии классификации потребностей, но поскольку речь идёт об экономическом субъекте (человеке в хозяйственной деятельности), то есть личные потребности подразделяются на потребности воспроизводства рабочей силы и потребности всестороннего развития личности.

Потребности воспроизводства рабочей силы отражают условия производственной деятельности человека. К ним относятся потребности в пище, одежде, жилище, транспорте, сохранении здоровья, повышении профессионального образования, информации и т.п. От того, насколько полно удовлетворяется эта группа потребностей, зависит эффективность труда работника, его настроение. Стремление полностью удовлетворить свои потребности побуждает человека постоянно и добросовестно трудиться, повышать свою квалификацию. Вполне понятно, что положение человека в обществе не ограничивается производственной деятельностью.

Потребности всестороннего развития личности намного сложнее и многограннее, поскольку отражает все условия жизнедеятельности человека в обществе. Это потребности социально активной личности, они предполагают потребности в физическом и духовном совершенствовании, в творческой деятельности, культурном и эстетическом воспитании и т.д. Удовлетворение потребностей всестороннего развития личности делает человека более утончённым и возвышенным, предполагает потребление особых благ и услуг (музыкальные инструменты; изучение художественной литературы, правил хорошего тона; занятия спортом, музыкой, живописью и т.п.).

Развитие и формирование потребностей человека – это процесс объективный, определяется действием всеобщего экономического закона возвышения потребностей. Государство в определённой степени воздействует на процесс формирования потребностей через свою социально-экономическую политику: обязательное бесплатное среднее образование; специальное высшее образование, страховая медицина, пропаганда здорового образа жизни, рационального питания; контроль качества товаров и услуг и т.д. Однако значительная роль в выборе товаров и способов удовлетворения потребностей принадлежит человеку; что купить и в каком количестве, решает потребитель. А именно он определяет объём и структуру потребления [6].

Потребительское поведение

Потребительское поведение – это процесс формирования спроса потребителей на разнообразные товары и услуги с учётом их доходов и личных предпочтений [6].

Полезность товара

На рынке потребитель сталкивается с множеством товаров и услуг, из которых он должен сформировать свою «потребительскую корзину», то есть набор товаров, обладающих для него определённой полезностью. Различают общую и предельную полезность. **Общая полезность** – это удовлетворение, которое получают от потребления определенного набора единиц товара. **Предельная полезность** – это полезность, равная приращению, увеличению общей полезности в результате приобретения дополнительной единицы данного товара. Предельная полезность отражает степень настоятельности потребности. Допустим, потребитель собирается приобрести телевизор. Потребность первой покупки – очень высокая; предельная полезность второго и третьего телевизора соответственно будет ниже. Снижение предельной полезности связано с уменьшением субъективной оценки потребителем единицы товара, когда возрастает количество приобретённых единиц этого блага, потому что этот конкретный товар (телевизор) будет удовлетворять потребителя. Падение предельной полезности по мере приобретения потребителем дополнительных единиц определённого товара известно под названием **закон убывающей предельной полезности**. Полезность – понятие субъективное, поэтому она не поддаётся точному количественному измерению. Экономисты (их называют кардиналистами), пытаясь вычислить предельную полезность, вводят условную единицу – ютиль, с помощью которой определяют степень удовлетворения потребности. Совокупную полезность любого количества продукта определяют путём суммирования показателей предельной полезности. Например, потребитель покупает 10 единиц товара (яблоки), общая полезность этого количества яблок равна U ютилей, если покупателей одиннадцатое яблоко, то общая полезность возрастает и равняется U_1 ютилей. Предельная полезность, то есть удовлетворение от потребления дополнительного одиннадцатого яблока, определяется так:

$$MU = \frac{U_1 - U}{11 - 10} = \frac{U_1 - U}{1}.$$

Если каждая последующая единица товара обладает всё меньшей и меньшей предельной, или добавочной, полезностью, то потребитель станет покупать дополнительные единицы товара лишь при условии снижения их цены. Закон убывающей предельной полезности позволяет обосновать закон падающего спроса (нисходящую кривую спроса), а также объяснить, как следует покупателю распределить свой денежный доход между различными товарами и услугами, которые он может купить.

Потребитель – вполне разумный человек, который пытается так распорядиться своим денежным доходом, чтобы получить максимальную совокупную полезность. Он не может купить всё, что ему хочется, поскольку денежный доход ограничен, а товары, которые он собирается приобрести, имеют определённую цену. Поэтому потребитель должен выбирать между различными товарами, что при ограниченном денежном доходе получить в своё распоряжение наиболее предпочтительный, с его точки зрения, набор товаров и услуг. Правило потребительского поведения состоит в том, чтобы каждая последняя единица денежных затрат на приобретение товара приносила одинаковую предельную (добавочную) полезность.

Правило максимизации полезности можно выразить следующим образом:

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

$$\frac{\text{Предельная полезность набора } D}{\text{Цена набора } D} = \text{средняя предельная полезность за единицу денежных затрат бюджетного дохода}$$

Иными словами, покупатель будет предъявлять спрос до тех пор, пока предельная полезность в расчёте на одну денежную единицу, потраченную на данный товар, не станет равной предельной полезности на денежную единицу, израсходованную на другой товар.

Поскольку постоянно действует закон убывающей предельной полезности, правило максимизации полезности и логически согласующуюся с ним кривую спроса необходимо постоянно корректировать с учётом снижения цены. Это связано с тем, что при снижающейся предельной полезности каждого покупаемого товара падение цены побуждает потребителя к последующим покупкам этого товара. Каждая последующая продажа одного и того же товара возможна лишь при условии извлечения потребителем дополнительной выгоды от снижающейся цены и неизменном доходе и сравнительно более высоких ценах взаимозаменяемых товаров. Вполне понятно, что высокая цена сдерживает покупателя, в то время как низкая цена обычно поощряет покупателя к приобретению товара.

Следствия снижения цены товара, которые обуславливают рост спроса на товары:

1. Эффект дохода. Если цена товара (например, яблок) падает, то реальный доход (покупательная способность) потребителя данного товара (яблок) увеличивается. Это увеличение реального дохода проявляется в росте объёма покупок различных товаров, включая яблоки. Снижение цены яблок увеличивает реальный доход покупателя, тем самым позволяя ему приобрести большое количество яблок на тот же денежный доход.
2. Эффект замещения. Снижение цены продукта (яблок) означает, что он теперь стоит дешевле всех других товаров. Поэтому покупатели будут стараться заменить более дешёвым товаром (яблоками) другие товары, которые стали теперь относительно дороже. Снижение цены будет стимулировать потребителя к замещению яблоками других товаров (апельсинов, бананов, груш). Снижение цены увеличивает относительную привлекательность товара и заставляет потребителя стремиться к приобретению его в большом количестве.

Эффекты доходов и замещения дополняют друг друга, обуславливая способность и желание потребителя купить большее количество определённого товара по низкой цене, чем по высокой.

Итак, хотя потребности людей многочисленны и безграничны, потребность в определённом товаре в пределах ограниченного промежутка времени может быть удовлетворена. На рынке потребность выступает как платёжеспособный спрос потребителя. Его выбор находится в зависимости от цен на товары и услуги, размера денежного дохода, его вкуса и предпочтений [6].

Контрольные вопросы

1. Построить кривую спроса вашей семьи на картофель (или другой товар) в течение месяца. Проанализировать характер этой кривой под воздействием «эффекта замещения».
2. Почему Карл Маркс и В.И. Ленин в своей теории марксизма не применяли теорию предельной полезности?
3. Какая связь между эластичностью спроса и предельной полезностью?
4. Для кого на рынке выгоднее повышение или понижение предельной полезности? Обосновать свой ответ.
5. Если человек каждый день ест, например, хлеб. Почему потребность в хлебе у него не уменьшается? Объяснить ситуацию с точки зрения закона убывающей предельной полезности.
6. Возможна ли ситуация, при которой общая полезность какого-либо блага возрастает, а предельная полезность этого блага одновременно снижается. Привести пример.
7. Сравнить две ситуации и объяснить их с точки зрения теории предельной полезности. Путешествующий турист отстал от группы и заблудился в пустыне. Что для него будет иметь наибольшую ценность: стакан воды или золотое украшение?
8. Возможно ли достичь одновременной оценки благ и со стороны потребителя, и со

стороны производителя? Привести пример и объяснить, почему такое возможно или невозможно.

9. Написать в виде формулы и привести числовой пример предельной нормы замещения. Перечислить продукты из ассортимента студенческого буфета на вашем факультете, учитывая принцип их взаимного замещения. Каким критерием вы руководствуетесь, если заменяете 1 продукт другим?
10. Привести примеры и объяснить влияние на величину потребительского спроса эффекта дохода и эффекта замещения.

Задача № 1

Количество потребляемых помидоров зимой составляет 2 кг в неделю, а летом – 10 кг в неделю. Предельная полезность помидоров оценивается зимой от 30.000 до 15000 рублей за 1 кг, летом от 5000 до 2000 рублей за 1 кг. Начертить график предельной полезности помидоров зимой и летом (в период урожая).

Задача № 2

Полезность от потребления яблок для потребителя X выглядит следующим образом (таблица 1).

Таблица 1

Число съеденных за 1 день яблок	1	2	3	4	5	6
Совокупная полезность от яблок, ютили	8	13	17	20	22	23
Предельная полезность от яблок, ютили						

Рассчитать предельную полезность для потребителя X от яблок при каждом уровне его потребления. Определить, какую закономерность демонстрирует динамика предельной полезности яблок.

Задача № 3

Студент потребляет (просматривает) видеокассеты.

Таблица 2

Полезность от потребления видеокассет (штук в неделю)

Число видеокассет	1	2	3	4	5	6
Совокупная полезность от просмотра видеокассет, ютили	15	30	44	54	58	59
Предельная полезность от просмотра видеокассет, ютили						

Рассчитать предельную полезность для студента от просмотра видеокассет. Определить, какую закономерность демонстрирует динамика предельной полезности от просмотра видеокассет?

Задача № 4

Покупатель X регулярно приобретает хлеб (2000 рублей за буханку) и молоко (3000 рублей за 1 литр). Каждую неделю он покупает такое количество этих продуктов, что предельная их полезность составляет соответственно 60 и 50 ютилей. Можно ли сказать, что покупатель X имеет наилучший, то есть максимизирующая полезность, набор хлеба и молока? Если нет, то каким образом ему следует перераспределить свои расходы между этими двумя товарами?

Задача № 5

Покупатель делает выбор между двумя товарами А и В. Расход денежных средств покупателя составляет 18000 рублей; цена товара А – 4000 рублей, цена товара В – 2000 рублей.

Таблица 3

Предельная полезность товаров А и В

Количество единиц товара	Предельная полезность товара А	Предельная полезность товара В
1	20	16
2	16	14
3	12	12
4	8	10
5	6	8
6	4	6

Сколько единиц каждого товара следует приобрести покупателю, чтобы максимизировать полезность?

Задача № 6

Студент каждую неделю покупает газеты и журналы. Полезность, которую получает студент от потребления различного количества газет и журналов, представлена в таблице 4.

Таблица 4

Количество	Газеты			Журналы		
	Совокупная полезность, ютилы	Предельная полезность, ютилы	Отношение предельной полезности к цене товара	Совокупная полезность, ютилы	Предельная полезность, ютилы	Отношение предельной полезности к цене товара
1	40			90		
2	76			165		
3	104			215		
4	130			250		
5	150			275		
6	164			290		
7	172			300		
8	176			305		

Сколько денег тратит студент на покупку этого количества газет и журналов? Какую полезность он получает от потребления такой комбинации товаров?

Заполнить пустые столбцы таблицы. При какой комбинации товаров полезность окажется максимальной?

Задача № 7

Потребитель Х покупает аудио- и видеокассеты по цене 2 и 4 доллара соответственно. При этом потребитель может затратить на покупку 20 долларов.

Таблица 5

Предельные полезности при покупке аудио- и видеокассет

Количество	Аудиокассеты		Видеокассеты	
	Предельная полезность, ютилы	Предельная полезность на 1 доллар	Предельная полезность, ютилы	Предельная полезность на 1 доллар
1	16		36	
2	12		32	
3	10		28	
4	8		24	
5	6		16	
6	2		12	

В какой количественной комбинации должен купить потребитель X аудио- и видеокассеты, чтобы максимально полезно использовать свои 20 долларов?

Задача № 8

Цена бутерброда – 1500 рублей, цена порции пиццы – 7500 рублей.

Таблица 6

Количество каждого товара	Бутерброд		Порция пиццы	
	полезность, условных единиц	предельная полезность	полезность, условных единиц	предельная полезность
1	5		36	
2	10		62	
3	15		80	
4	19		94	
5	23		105	
6	26		115	
7	29		121	
8	32		127	
9	34		132	
10	37		135	

Посчитать условные единицы предельной полезности бутерброда и пиццы; среднюю предельную полезность каждого товара.

Бюджетная линия

Бюджетная линия показывает различные комбинации двух продуктов, которые могут быть приобретены при фиксированной величине денежного дохода.

Например, если продукт А стоит 1500 рублей, а продукт В – 1000 рублей, то потребитель мог бы приобрести все комбинации продуктов А и В, показанные в таблице 13, при денежном доходе, равном 12000 рублей.

Таблица 13

Единица продукта А	Единица продукта В	Суммарный расход, тысяч рублей
8	0	12 (= 12 + 0)
6	3	12 (= 9 + 3)
4	6	12 (= 6 + 6)
2	9	12 (= 3 + 9)
0	12	12 (= 0 + 12)

Заметим, что в одном из двух крайних случаев потребитель мог бы потратить весь свой доход на покупку восьми единиц продукта А (апельсины) так, что у него не осталось бы денег для приобретения продукта В (яблоки). Или, отказавшись от двух единиц продукта А и тем самым сэкономив 3000 рублей, он мог бы купить 6 единиц продукта А и 3 единицы продукта В.

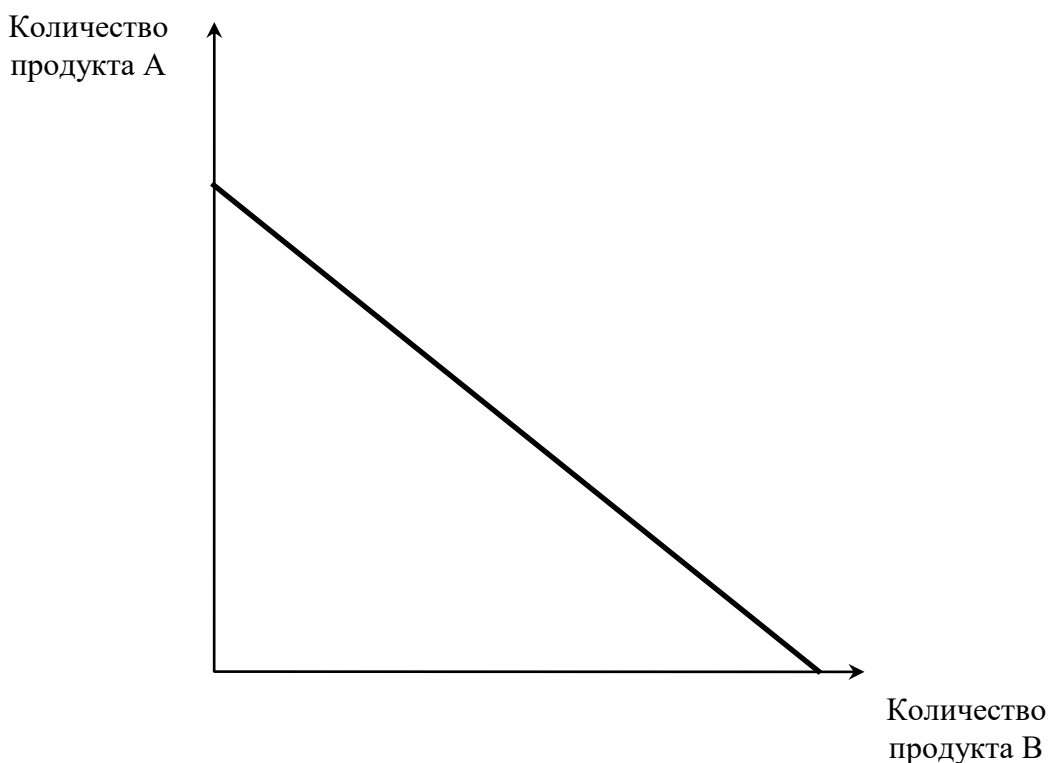


Рисунок 31. Бюджетная линия.

Наклон бюджетной линии зависит от отношения цены товара В (P_B) к цене товара А (P).

$$\frac{P_B}{P} = \frac{1000 \text{ рублей}}{1500 \text{ рублей}} = \frac{2}{3}$$

Это всего лишь математическое выражение того факта, что потребитель должен отказаться от приобретения двух единиц продукта А по цене 1500 рублей каждая, чтобы получить в своё распоряжение 3000 рублей, необходимых для покупки трёх единиц продукта

В.

Каждая точка этой прямой показывает, какое количество товара А (апельсины) и товары В (яблоки) может приобрести потребитель, располагая фиксированным доходом 12000 рублей и тратя его полностью на покупку этих двух товаров, при условии, что цены на апельсины и яблоки не меняются.

Расположение бюджетной линии зависит от величины денежного дохода и изменения цен товаров.

Снижение денежного дохода при условии, что цены на товары остаются неизменными, приводит к параллельному смещению бюджетной линии влево. Соответственно увеличение денежного дохода приводит к смещению бюджетной линии вправо.

Если цены на оба товара будут изменяться пропорционально, то есть увеличиваться или уменьшаться в одно и то же количество (например, при 10 % инфляции все цены увеличиваются в 1,1 раза), то бюджетная линия также будет параллельно перемещаться: если цены пропорционально возрастут, то бюджетная линия сместится влево и, наоборот, снижение цен переместит бюджетную линию вправо.

Отсюда следует, что если доход и цены одновременно пропорционально возрастут (или одновременно пропорционально понизятся), то положение бюджетной линии не изменится. В этом состоит смысл индексации доходов населения: инфляционное понижение цен, которое приводит к параллельному смещению бюджетной линии влево, сопровождается одновременным пропорциональным (то есть в то же количество раз) увеличением дохода (что смещает бюджетную линию параллельно вправо), и бюджетная линия, а значит, и реальное благосостояние потребителей не меняются.

Если апельсины станут дешевле, а цены на яблоки не изменились, то потребитель может приобрести больше апельсинов. Понятно, что, если цены на яблоки возрастут, потребитель уменьшит их покупки.

Таким образом, изменение относительных цен товаров приводит к изменению наклона бюджетной линии [6].

Контрольные вопросы

1. Как изменится положение бюджетной линии, если:
 - а) изменится доход потребителя, а цены на товары останутся неизменными;
 - б) изменятся цены, а доход останется неизменным?
2. Составить таблицу и построить по ней бюджетную линию потребителя, если денежный доход равен: а) 6000 рублей; б) 36000 рублей.
3. Объяснить причину и продемонстрировать на графике ситуацию, когда изменение соотношения цен на товары приводит к изменению угла наклона бюджетной линии.

Кривые безразличия

Концепция кривых безразличия разработана итальянским учёным В.Парето (1848-1923 годы) в начале 20 века, затем в 1939 году английский учёный Д.Р. Хикс (1904-1989 годы) углубил её.

Очевидно, что бюджетные линии дают ответ на вопрос: что может приобрести потребитель, имея определённый денежный доход, с учётом сложившихся цен на товары. Кривые безразличия дают информацию о предпочтениях потребителя продукта А или продукта В. Иначе говоря, кривые безразличия показывают, что хочет приобрести потребитель на определённый денежный доход. По определению кривые безразличия демонстрируют все возможные комбинации продуктов А и В, дающие потребителю равный объём удовлетворения потребности или полезности.

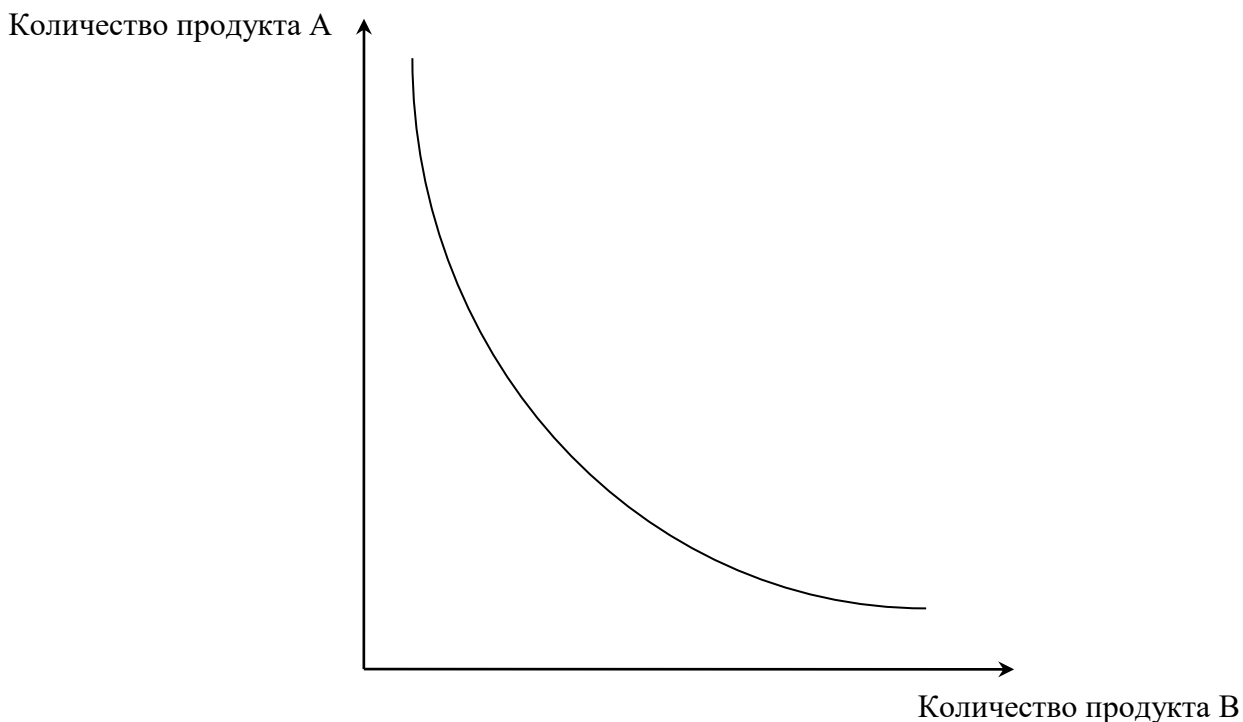


Рисунок 32. Кривая потребительского безразличия.

Предпочтения потребителя таковы, что он удовлетворяет одинаковую совокупную полезность А и В при любой их комбинации, показанной на рисунке 21. Следовательно, потребителю безразлично, какую именно комбинацию продуктов он действительно приобретёт.

При рассмотрении поведения покупателя с помощью кривых безразличия возникает вопрос: от какого количества одного товара готов отказаться потребитель, чтобы приобрести дополнительную единицу другого товара. Ответ на этот вопрос даёт предельная норма замещения, которая показывает, в какой степени (в пределе) потребитель готов заменить 1 товар другим (товар А товаром В) так, чтобы получить при этом ту же полезность.

Уменьшающийся наклон кривой безразличия отражает правило уменьшающейся предельной нормы замещения, суть которого заключается в том, что чем меньше единиц товара А имеет потребитель, тем труднее ему отказаться от ещё одной единицы этого товара и тем больше потребуется товара В, чтобы компенсировать потерю товара А.

Для того чтобы иметь представление о вкусах конкретного покупателя, изображают целую серию кривых безразличия, которая называется картой кривых безразличия. Она показывает норму замещения двух товаров при любых уровнях потребления этих товаров. Карта кривых безразличия позволяет показать на одном графике взаимосвязь трёх переменных: количества одного товара (апельсины), количества другого товара (яблоки) и полезности. На карте кривых безразличия каждая кривая объединяет точки с одинаковой полезностью. Поэтому чем выше на карте какая-либо кривая безразличия, тем выше

полезность, которую она отражает (рисунок 33).

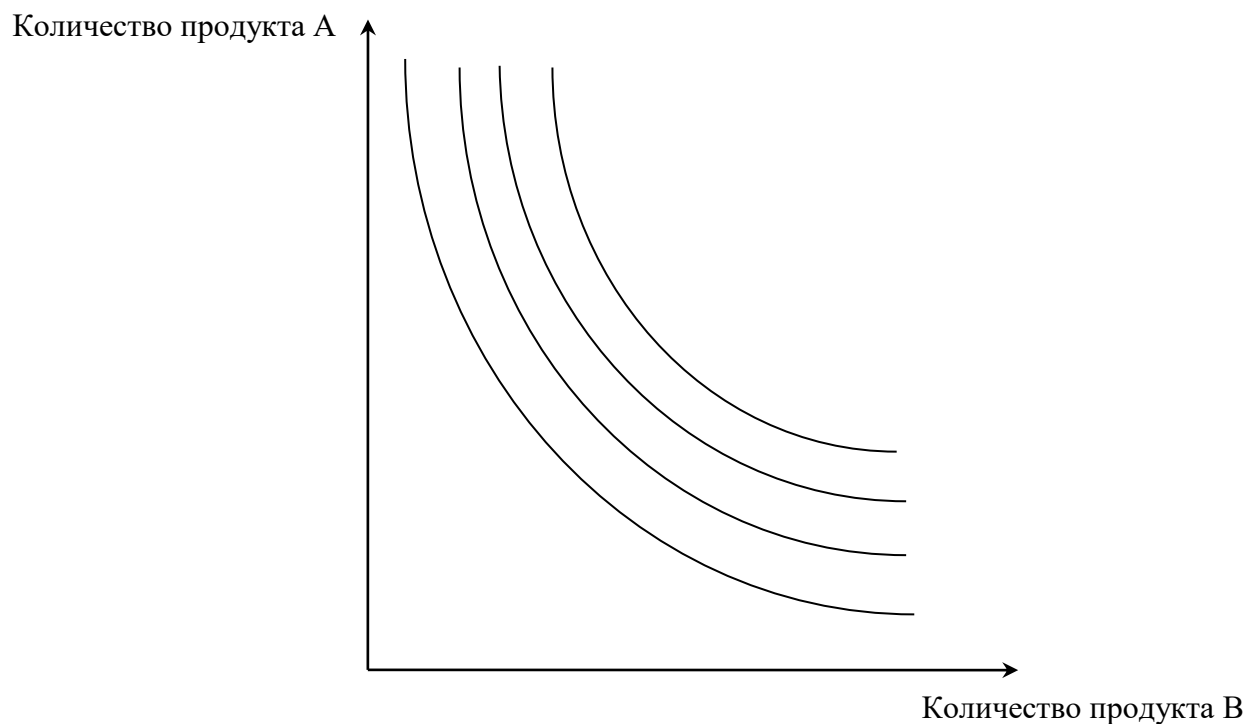


Рисунок 33. Карта кривых безразличия.

Если совместить линии потребительского бюджета и карты безразличия, то можно определить равновесное положение потребителя (рисунок 34).

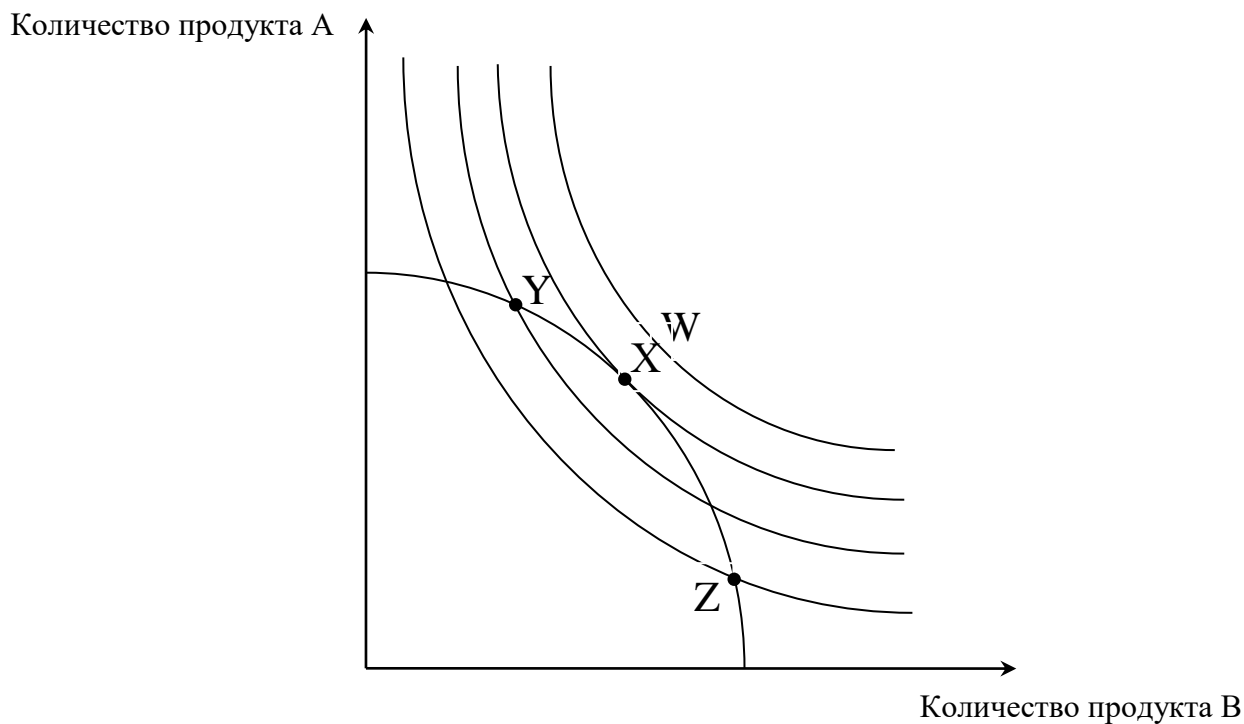


Рисунок 34. Равновесное положение потребителя.

Комбинация, максимизирующая полезность, будет соответствовать точке, лежащей на наивысшей из доступных потребителю кривых безразличия. На рисунке 34 комбинация, максимизирующая полезность потребителя, или равновесная комбинация продуктов А и В,

окажется в точке X, в которой бюджетная линия касается кривая I. Отсюда следует, что при данном уровне денежного дохода (12000 рублей) потребитель максимально удовлетворит свои потребности в яблоках и апельсинах, приобретая 4 апельсина по цене 1500 рублей и 6 яблок по цене 1000 рублей, что соответствует точке равновесия X, где бюджетная линия касается кривой безразличия I [6].

Контрольные вопросы

1. Привести числовой пример и начертить график с картой безразличия для среднего студента вашего учебного заведения.
2. Каждая более «высокая» кривая безразличия соответствует товарному набору, имеющему для потребителя относительно большую или меньшую полезность? Аргументировать ответ. Привести конкретный пример.

Задача

Таблица 1

Товарные наборы

Товарный набор А		Товарный набор В		Товарный набор С	
одежда	продукты	одежда	продукты	одежда	продукты
3	39	9	40	11	44
4	33	11	34	13	39
8	26	14	30	16	35
12	21	17	25	18	30
16	17	21	21	22	26
22	12	25	16	27	20
28	8	30	15	34	18
34	7	37	12	38	15
40	5	43	10	44	13
45	4	50	8	50	12

Начертить 3 кривых безразличия. Оценить полученные кривые безразличия с точки зрения наибольшей и наименьшей полезности. Провести линию бюджетных ограничений с наиболее высокой полезностью товаров. Что означает точка касания двух кривых на данном графике?

Издержки производства

Издержки производства представляют собой расходы, связанные с приобретением факторов производства: земли, капитала, труда, в том числе предпринимателей.

Издержки производства – это расходы на производство данной готовой продукции в течение определённого периода (например, года). Издержки производства отличаются от авансированного капитала. Они всегда меньше авансированного капитала, так как в издержки производства включается стоимость только изношенной части станков, оборудования, зданий и т.д., а в авансированный капитал – вся стоимость станков, оборудования, зданий и т.д. Отсюда авансированный капитал больше, чем издержки производства.

В издержки производства в экономической теории Запада включают прибыль (доход) предпринимателя [6].

Виды издержек производства

Экономические (вменённые) издержки представляют собой издержки производства, включающие нормальную прибыль. Экономические издержки не равнозначны тем, которыми оперирует бухгалтерский учёт. В бухгалтерские издержки прибыль предпринимателя не входит.

Валовые издержки – это все издержки на данный момент, необходимые для производства того или иного товара.

Они делятся на постоянные и переменные издержки.

Постоянные издержки – это те, которые предприятие должно нести в любом случае и которые в основном не зависят от объёма производства (расходы на приобретение зданий, на оплату освещения, управленческого аппарата и т.д.).

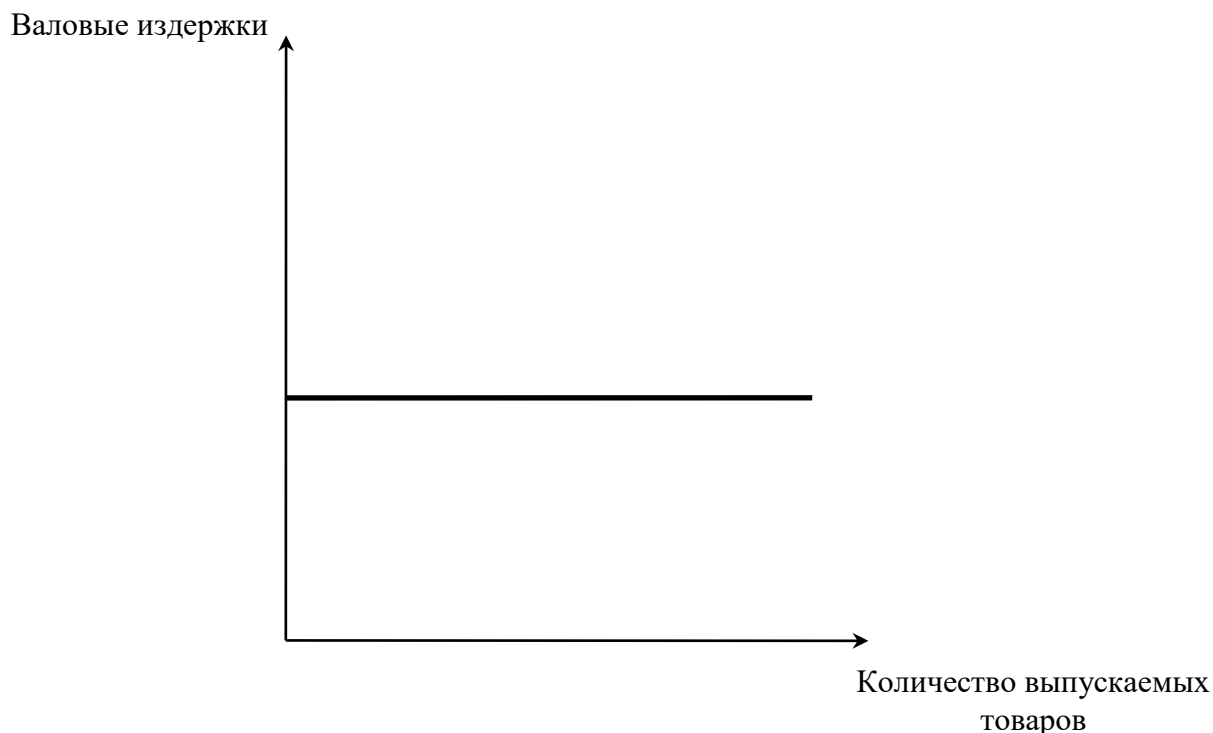


Рисунок 35. Постоянные издержки.

Переменные издержки – это те, которые связаны с затратами на покупку сырья, рабочей силы и непосредственно зависят от объёма производства. Чем больше продукции, тем больше объём используемого сырья.

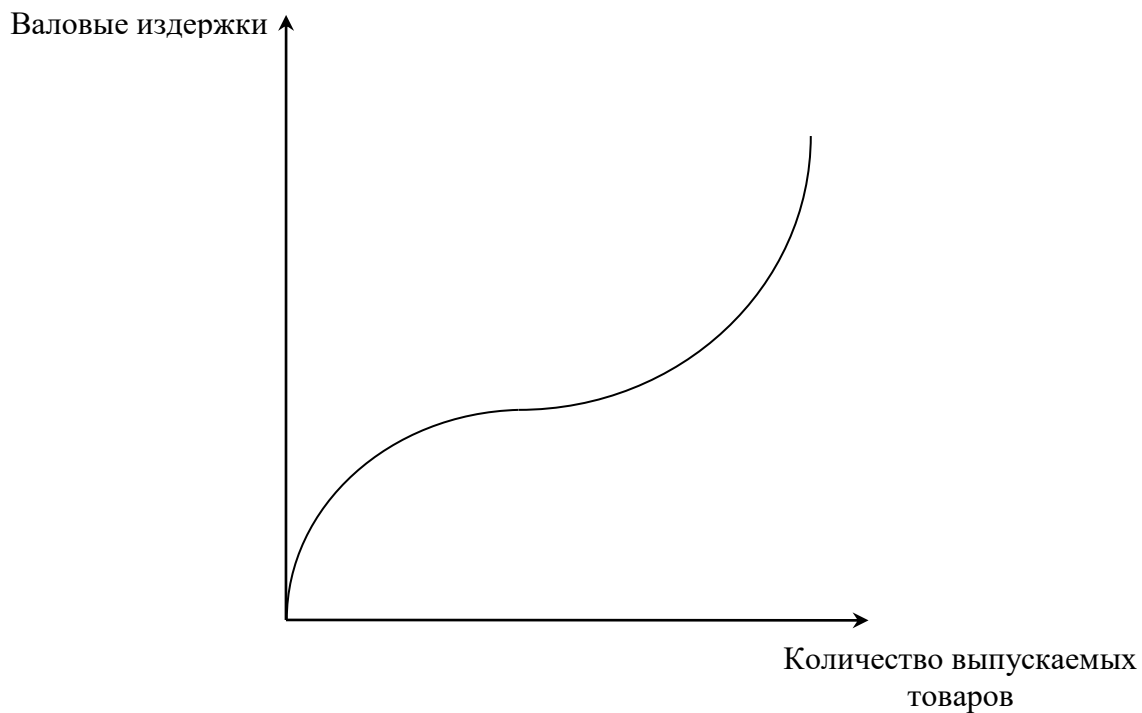


Рисунок 36. Переменные издержки.

Если наложить друг на друга кривые постоянных и переменных издержек, то получим новую кривую, отражающую валовые издержки, которые равны сумме постоянных и переменных издержек (рисунок 37).

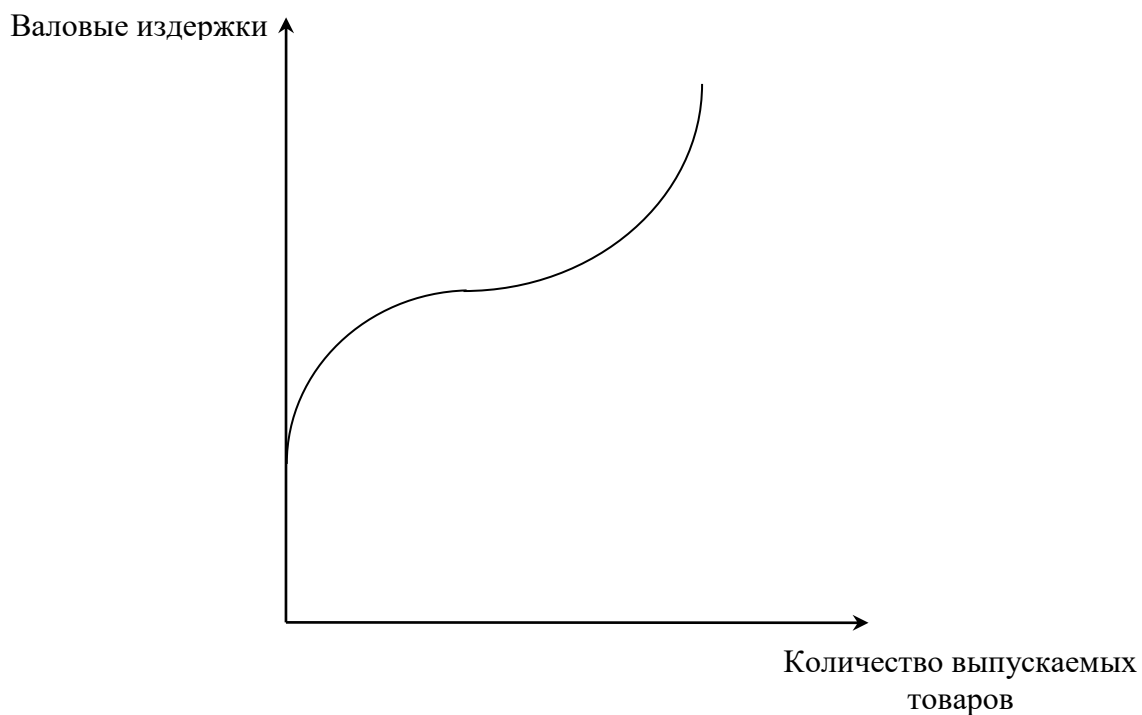


Рисунок 37. Валовые издержки.

Для того чтобы более чётко определить возможные объёмы производства, при которых фирма избегает чрезмерного роста издержек производства, исследуется динамика средних издержек.

Средние издержки определяются по формуле

$$\text{Средние издержки} = \frac{\text{Валовые издержки}}{\text{Количество выпускаемых товаров}}$$

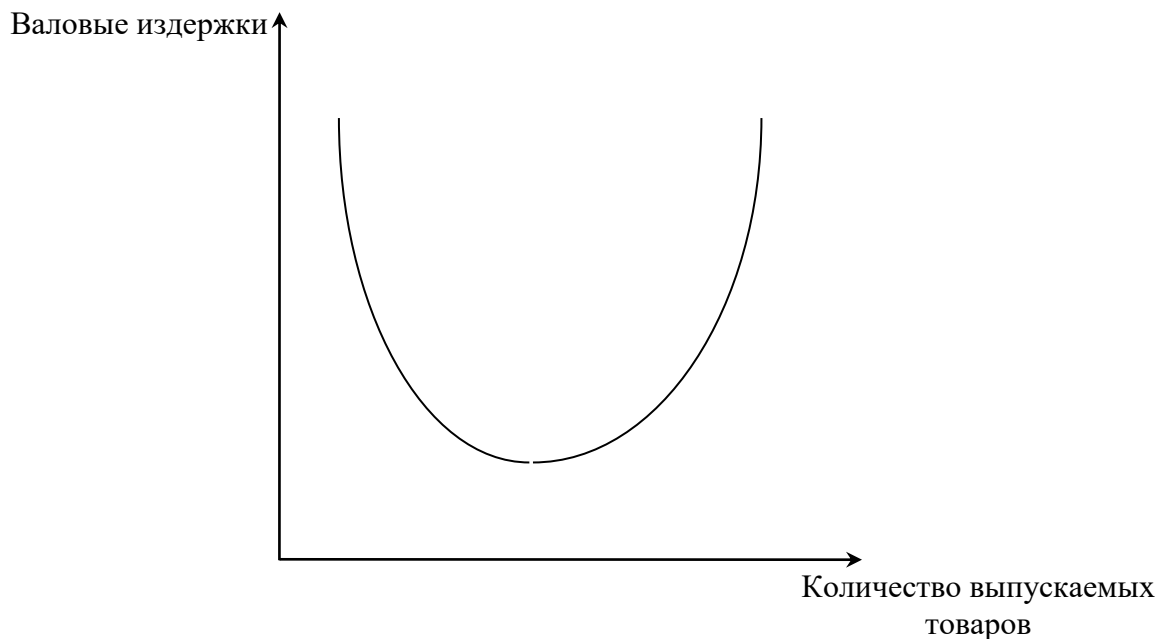


Рисунок 38. Кривая средних издержек.

Кривая средних издержек имеет U-образную форму. Это говорит о том, что средние издержки могут быть равны рыночной цене, могут быть ниже или выше её. Фирма может работать рентабельно лишь в том случае, если средние издержки ниже рыночной цены. В процессе хозяйствования нужно постоянно сопоставлять издержки производства различных отраслей. В результате такого анализа можно выявить альтернативные издержки, то есть издержки производства иного товара, от выпуска которого предприниматель отказывается, посчитав, что его товар позволит обеспечить большую для него эффективность.

Для выявления эффекта используются 2 варианта:

1. сравнение абсолютных величин валовых издержек и валовой выручки с реализацией продукции;
2. сравнение скоростей прироста издержек производства и прироста предельного дохода.

В нашей стране традиционно используется первый способ. В зарубежных учебниках по рыночной экономике обычно считают более наглядным второй.

Очень важны для определения стратегии фирмы предельные (дополнительные) издержки, которые необходимы при увеличении производства на единицу товара.

Предельные издержки равны приросту переменных издержек (сырья, рабочей силы), если предполагается, что постоянные издержки неизменны.

Сравнение средних и предельных издержек производства – важная информация для управления фирмой, определение оптимальных размеров производства, в пределах которых фирма устойчиво получает доход [6].

Контрольные вопросы

1. Придумать примеры неявных (внутренних) издержек. Объяснить, почему они включаются в экономические издержки фирмы.
2. Определить, к какому виду издержек относятся следующие виды затрат фирмы в краткосрочном периоде. Ответ объяснить.
 - амортизационные отчисления;
 - заработная плата рабочих;
 - затраты на сырьё;
 - плата за арендуемое фирмой оборудование для офиса;

- затраты на электрическую энергию;
 - жалование высшему управленческому персоналу фирмы;
 - затраты на материалы;
 - выплата налога на имущество предприятия;
 - оплата транспортных услуг за перевозку сырья и готовой продукции.
3. Предположим, что правительство Москвы вводит лицензирование строительной деятельности. Теперь за право заниматься строительством подрядчики должны вносить ежегодную плату в размере 50 млн. рублей в год. Как это повлияет на постоянные, переменные и общие издержки строительных фирм, а также на величину их прибыли? Продемонстрировать это на графике.
 4. Придумать пример, показывающий, что понимание динамики средних постоянных издержек необходимо не только предпринимателям, но и любому человеку, являющемуся просто потребителем товаров и услуг.
 5. Представьте, что вы руководитель предприятия. Как вы поступите, если спрос на вашу сезонную продукцию временно упадёт? Какие меры примете для сокращения издержек производства?
 6. Как затраты на обучение и повышение квалификации работников влияют на предельные издержки производства?

Задача № 1

Борис Александрович Цирюльников открыл небольшую парикмахерскую. Там в течение восьмичасового рабочего дня трудятся 5 парикмахеров. Если часовая ставка заработной платы парикмахера составляет 5000 рублей, то каковы будут ежедневные затраты господина Цирюльникова на оплату труда парикмахеров?

Предположим, что Борис Александрович решил расширить дело и нанять ещё 5 парикмахеров. Каковы будут теперь дневные издержки на наём работников?

Предположим далее, что рыночная цена услуг труда парикмахеров возросла и составляет 6000 рублей в час. Сколько денег теперь должен платить господин Цирюльников, чтобы пользоваться услугами труда десяти парикмахеров?

На основании результатов, полученных при решении данной задачи, сделать вывод о том, какие факторы влияют на величину издержек производства.

Задача № 2

Год тому назад Джон Смит получил в наследство 220 акров земли и занялся фермерством вместе со своей женой Салли. У него работали трое рабочих, которым он выплатил в течение года заработную плату в сумме 30.000 долларов. Для того чтобы финансировать покупку оборудования, удобрений и семян, Джон Смит взял ссуду в банке сроком на 10 лет с ежегодной выплатой процентов 5000 долларов в год. Первоначальная стоимость капитала (тракторы, поливальные машины, сарай) при его приобретении, то есть год тому назад, составляла 100.000 долларов. Сейчас его рыночная стоимость 80.000 долларов. Кроме того, новоиспечённый фермер осуществлял и другие виды денежных затрат: на страхование, материалы, бензин. Величина этих издержек в сумме составила 15000 долларов. Смит также подсчитал, что мог бы заработать на другой ферме 20.000 долларов, а его жена за такую же работу могла бы получать 10.000 долларов ежегодно. Фермер использует свою собственную землю. Если бы он сдал её в аренду, ежегодная арендная плата с этой земли составила бы 150 долларов за 1 акр.

Определить величину годовых: амортизационных отчислений фермера; бухгалтерских издержек фермера; экономических издержек фермера.

Задача № 3

Майор Пронин является владельцем и управляющим детективного агентства «Следопыт», которое расположено в его дачном доме. Майор Пронин считает, что его агентство гораздо прибыльнее других детективных агентств, так как ему не нужно платить арендную плату за помещение. Согласны ли вы с майором Прониным?

Бухгалтерская прибыль, которую получает майор Пронин от своего бизнеса, составляет 10 млн. рублей в месяц. Если бы майор не использовал дачный дом как офис детективного агентства, а сдавал бы его в аренду, то мог бы получать 3 млн. рублей ежемесячно в качестве

арендной платы. На днях Пронин получил предложение от одной солидной детективной фирмы о работе агентом с оплатой 8 млн. рублей в месяц. Учитывая это предложение, можно ли назвать прибыльным бизнес майора Пронина?

Майор Пронин любит повторять, что он сам себе генерал и готов отдать 5 млн. рублей в месяц, лишь бы не иметь над собой начальника. Повлияет ли эта дополнительная информация о характере майора на ваш ответ на предыдущий вопрос?

Задача № 4

Год тому назад мистер Х стал владельцем небольшой мастерской по ремонту обуви. Он нанял двух рабочих, заплатив им в сумме 22000 долларов в год, и 16000 долларов в год ушло на покупку сырья и материалов. В начале года мистер Х закупил оборудование на сумму 40.000 долларов, срок службы которого составляет 8 лет. Для того чтобы финансировать покупку оборудования, мистер Х взял в банке кредит на 8 лет под 10 % годовых. Мистер Х использует собственное помещение в качестве мастерской. Это помещение он мог бы сдать в аренду и получать за него в виде арендной платы 10.000 долларов в год. Конкурент мистера Х предлагает ему рабочее место сапожника с оплатой 18000 долларов в год. Годовая выручка от осуществляемых мистером Х работ по ремонту обуви составляет 82000 долларов. Подсчитать величину:

- а) годовых амортизационных отчислений мистера Х;
- б) бухгалтерских и экономических издержек мистера Х;
- в) бухгалтерской и экономической прибыли мистера Х за год.

Задача № 5

Таблица 1

Варианты	I	II	III	IV	V	VI
Продолжительность кирпичной кладки дома, в днях	600	420	280	200	160	140
Количество каменщиков	5	7	10	15	20	25

Какое оптимальное количество каменщиков надо нанять для строительства жилого дома?

Задача № 6

Николай Фомич Хлебников решил открыть в своём микрорайоне мини-пекарню, чтобы продавать соседям всегда свежий, горячий и вкусный хлеб. Он арендовал помещение и закупил оборудование, в результате чего его постоянные издержки составляют 200.000 рублей в день.

Таблица 2

Количество пекарей, работающих в течение восьмичасового дня	Количество буханок в день, штук
0	0
1	300
2	550
3	750
4	900
5	1000
6	1050

Каждому нанимаемому пекарю Николай Фомич платит 50.000 рублей в день. Из таблицы также видно, что Николай Фомич постепенно расширяет свой бизнес, нанимая дополнительных пекарей, то есть увеличивая затраты труда.

Используя приведённые выше данные о предпринимательской деятельности Н.Ф.

Хлебникова, рассчитать переменные и общие издержки мини-пекарни при условии, что труд является единственным переменным фактором производства.

Помочь Николаю Фомичу рассчитать средние переменные, средние постоянные и средние общие издержки, предельные издержки.

Предположим далее, что на рынке труда пекарей равновесная ставка заработной платы

повысилась до 70.000 рублей в день. Соответственно и Николай Фомич вынужден теперь нанимать работников по новой ставке заработной платы. Рассчитать новые значения переменных, постоянных и общих издержек; средних переменных, средних постоянных и средних общих издержек; переменных издержек, если все остальные условия задачи остались неизменными.

На основании полученных результатов сделать вывод о том, как влияет изменение цены переменного фактора производства на все виды издержек. Что случится с кривыми издержек хлебопекарни при повышении ставки заработной платы, если полученные вами результаты изобразить графически?

Задача № 7

Предположим, что в определённый период времени труд является единственным переменным фактором производства, а все другие факторы – постоянны.

Таблица 3

Данные о затратах и выпуске фирмы

Количество рабочих в день, человек	Объём выпуска продукции, штук в день	Предельный продукт труда, штук	Дневная ставка заработной платы, тысяч руб.	Переменные издержки, тысяч руб. в день	Предельные издержки, тысяч руб. за штуку
0	0		20		
1	10		20		
2	30		20		
3	60		20		
4	80		20		
5	95		20		
6	108		20		
7	112		20		
8	112		20		

Заполнить пустые столбцы таблицы. Сравнить динамику предельного продукта труда с динамикой предельных издержек. Сделать вывод.

Задача № 8

Таблица 4

Выпуск	Постоянные издержки	Общие издержки	Переменные издержки	Средние постоянные издержки	Средние переменные издержки	Средние общие издержки	Предельные издержки
1						840	
				250		530	
						407	
					225	350	
5				100	224		
			1400				280

Заполнить таблицу.

Задача № 9

Общие издержки месячного производства (сборки) персональных компьютеров московской фирмы «Эпоха» оцениваются в 5 млн. рублей. Объём производства – 20 штук. Постоянные месячные издержки фирмы равны 20.000 рублей. Подсчитать переменные издержки, средние издержки, средние постоянные издержки и средние переменные издержки.

Задача № 10

Фирма «Электроника-М» выпускает 20 видеоманитонов в месяц и располагает оборудованием ценой 10 млн. рублей. Оценочная цена здания – 500.000 рублей. Месячная заработная плата работников 10 млн. рублей. Цена компьютера 5 млн. рублей. Затраты на коммунальные услуги – 500.000 рублей. Месячные налоговые платежи – 5 млн. рублей. Явные издержки – 4 млн. рублей.

Определить средние постоянные издержки, средние переменные и предельные издержки, предельные издержки при увеличении числа собираемых видеоманитонов на 5 штук. Численность персонала осталась неизменной.

Задача № 11

Фирма «Альфа» по уборке мусора на территории микрорайона «Рыбная слобода» получает за свою работу в течение месяца 4 млрд. рублей. Фирма использует 5 автомобилей, на которых занято 10 водителей. Цена одного автомобиля – 300.000 рублей, заработная плата водителя 800.000 рублей. За месяц каждый автомобиль изнашивается на 10 %.

Обслуживание автомобилей обходится фирме в 1 млрд. рублей. Административные расходы – 10 млн. рублей. Налоговые платежи – 0,5 млрд. рублей. Фирме предлагают увеличить объём работы в 2 раза при увеличении оплаты за уборку в 1,9 раза. Согласится ли фирма?

Задача № 12

Таблица 5

Выпуск продукции в день, единиц	0	1	2	3
Общие затраты производства, млн. рублей	1500	1700	1850	1950

Чему равны средние удельные переменные издержки и предельные издержки производства при объёме выпуска 3 единицы в день?

Задача № 13

Общие издержки выпуска продукции составили:

износ зданий и сооружений – 40.000 рублей

износ станков – 20.000 рублей

сырьё, топливо и вспомогательные материалы – 225000 рублей

заработная плата рабочих и служащих – 200.000 рублей

управленческие (административные) издержки – 20.000 рублей

Определить величину общих, постоянных и переменных издержек.

Предельные издержки и экономическое равновесие фирмы

В современной рыночной экономике расчёт эффективности производства предполагает сравнение предельного дохода и предельных издержек.

Ориентиры для фирмы складываются следующим образом:

1. если предельный доход выше предельных издержек (при объёме 6 единиц), можно расширять производство;
2. если предельный доход меньше предельных издержек (производство товаров выше 6 единиц), производство невыгодно, его надо сворачивать.

Точка равновесия фирмы и максимальной прибыли достигается в случае равенства предельного дохода и предельных издержек. Когда фирма достигла такого соотношения, она уже не станет увеличивать производство, выпуск станет стабильным, отсюда и название равновесия фирмы.

Равновесие фирмы в условиях чистой конкуренции предполагает следующее равенство: цена товара = предельные издержки = предельный доход.

Равновесие фирмы в условиях монополистического рынка предполагает неравенство: цена товара > предельный доход.

Если сравнить предельный доход и предельные издержки, то правило, определяющее оптимальный выпуск продукции и максимальную величину прибыли, остаётся прежним: предельный доход = предельные издержки. Это связано с тем, что монополия, как правило, не является абсолютной, раз и навсегда зафиксировавшей своё исключительно выгодное положение. Монополия боится международной конкуренции и того, что покупатель при повышенной цене уменьшает свои покупки, перейдя на потребление товаров-заменителей. Поэтому в условиях монополистической конкуренции предприниматель сохраняет стратегию, характерную для рынка совершенной конкуренции, когда скорость приращения дохода не должна превышать скорости прироста издержек. В этом случае отрасль будет ограждена от наплыва конкурентов. Однако, когда монополист начинает активно завышать цены, то скорость наращивания дохода может превысить скорость прироста издержек, то есть предельный доход больше предельных издержек. В этих условиях монополия может и при меньших объёмах производства максимизировать свой доход. Такая монополия формирует обычно цены более высокие, а объёмы более низкие по сравнению с условиями чистой конкуренции. С точки зрения общества это означает, что ресурсы по отраслям и предприятиям распределяются не самым рациональным образом, так как монополия, завышая цену, забирает часть дохода остальных производителей. Примерно такая же картина при анализе действия монополии на дефицитном рынке, в условиях, когда повышенный спрос не может за короткий срок покрыться приростом предложения.

В экономике России достижение равенства предельного дохода и предельных издержек возможна при условии, что она будет развиваться по законам рыночной экономики. Далее определяются объёмы производства, которые обеспечивают наибольший доход. В административно-командной экономике объёмы производства директивно спускались предприятию. Аналитические службы не ставили себе задачу определить наиболее эффективные объёмы производства, то есть не осуществляли расчёт эффективно использования ресурсов, который необходим для развития рынка. Поэтому проблема выбора наилучших решений применения альтернативных ресурсов не могла стоять перед предприятием. В результате экономика СССР по сравнению с рыночной была сверхзатратной, что приводило к перерасходу ресурсов на единицу продукции. Чтобы преодолеть такую ситуацию, необходимо перепрофилировать производство на выпуск товаров, отвечающих требованиям спроса, и через внедрение новой техники и технологии способствовать снижению издержек. Именно в этом выход из неэффективной экономики [6].

Прибыль и её экономическая роль

Экономическая прибыль – это остаток от общего дохода после вычета всех издержек.

Предположим, доход фирмы (или выручка от реализации продукции) составил 100.000 рублей, общие (валовые) издержки – 80.000 рублей, следовательно, прибыль составит 20.000 рублей (то есть $100 - 80 = 20$).

Экономическая прибыль может быть либо положительной, либо отрицательной.

Если при выше названных условиях издержки составят не 80.000, а 120.000 рублей, то прибыль будет со знаком минус, а это значит, что фирма понесёт убытки в размере 20.000 рублей.

Экономическое положение фирмы, которая несёт убытки, весьма плачевно: она или поглощается другой фирмой, или прекращает своё существование.

Увеличение объёма реализуемой продукции в значительной степени зависит от спроса на данную продукцию и от производственных возможностей. Предположим, объём реализуемой продукции составил 20.000 изделий, цена каждой единицы изделий равна 70 рублей. Отсюда общий доход (выручка) составит 140.000 рублей. Если объём реализуемой продукции возрастает до 30.000 изделий, то доход увеличится до 210.000 рублей (цена единицы изделия остаётся прежней).

Цель каждой фирмы – увеличить свою прибыль. Прибыль – это движущая сила любой хозяйственной деятельности.

Способы увеличения прибыли:

1. увеличить доход можно лишь в случае увеличения объёма реализуемой продукции и повышения цены. Но чтобы реализовывать дополнительную продукцию – 10.000 изделий, необходимо новый рынок сбыта, а его-то не так-то легко найти в условиях жёсткой конкуренции. Что касается повышения цены, то это тоже не так просто. Если фирма А повысит цену, то она может не найти покупателя, а, следовательно, не сумеет продать свой товар. Кроме того, повысив цену на свой товар, фирма временно может выиграть, то есть увеличить свой доход. Временно потому, что сегодня она продаёт свой товар, а завтра покупает другой – товар фирм В, С, D и т.п., которые также повысят цену. Таким образом, в конечном итоге фирма постоянно не может наживаться за счёт других фирм.
2. снизить издержки производства

Чтобы их снизить, нужно осуществить ряд мероприятий:

- 1) повысить квалификацию работников;
- 2) использовать новую технику и технологию производства с целью создания нового продукта;
- 3) предложить новые формы организации производства или его управления;
- 4) изменить масштабы: от мелкого к среднему, от среднего к крупному предприятию;
- 5) использовать новые виды транспортировки, торговли, новую рекламу.

Иными словами, необходимы нововведения по всем видам деятельности фирмы: производственной, коммерческой, управленческой и т.д. Только в этом случае можно снизить издержки и добиться увеличения остатка, то есть разницы между доходом и издержками.

Но нельзя забывать, что нововведения – это результат труда всех занятых не только в одной фирме, но и во всех фирмах, вместе взятых. Поэтому источником прибыли, как и её увеличения, является труд. Чем более производителен труд, тем более прибыльно, более эффективно производство. Это означает, что за единицу времени (минуту, час, день, неделю, год) создаётся и реализуется больше товаров.

Прибыль является главным условием экономического роста как одной фирмы, так и страны в целом. Прибыль – основа накопления капитала.

Крупные фирмы – монополии – получают монопольную прибыль, как результат реализации господства в производстве того или иного товара. Скажем, в автомобильной промышленности США господствуют 3 монополии – «Дженерал Моторс», «Форд», «Крайслер». Они устанавливают монопольную цену на автомобили и, таким образом, получают сверхприбыль. Монополии, обладая большими прибылями, с одной стороны, способствуют нововведениям, или научно-техническому прогрессу, с другой стороны, они его сдерживают. Это происходит потому, что монополии как можно дольше хотят

использовать новшества, ибо затрачен большой капитал. И только потребность в новом продукте заставляет их обновлять производство.

Прибыльность фирмы определяется как абсолютно – в денежном выражении, так и относительно – в норме прибыли.

Норма прибыли определяется по формуле

$$P' = \frac{P}{K} \times 100\%,$$

где Р – прибыль в денежном выражении;

К – авансированный капитал, то есть капитал, первоначально затраченный на производство.

Максимальную прибыль можно получить при условии, что предельный доход равен предельным издержкам (MR = MC) [6].

Контрольные вопросы

2 сапожника делают и продают одинаковые сапоги. 1 шьёт одну пару за 3 дня, другой – за 2. Кто из них получит в конце года большую прибыль?

Задача № 1

Общий объём реализованной продукции составил 25000 штук, рыночная цена 90 рублей, общие издержки из предыдущей задачи. Определить величину прибыли.

Прибыль составляет 10.000 рублей, авансовый капитал – 40.000 рублей. Рассчитать норму прибыли.

Задача № 2

Негосударственное высшее техническое учебное заведение располагает зданиями ценой в 50 млрд. рублей. Цена лабораторного оборудования равна 100 млрд. рублей. Книжный фонд в 10.000 томов оценивается в 200.000 рублей и ежегодно увеличивается на 10.000 томов при цене одного учебника в 30.000 рублей. Средняя оплата одного часа работы преподавателя – 10 долларов (в рублях по текущему курсу доллара). Объём учебных занятий в неделю – 32 часа при 42 учебных неделях в году. Административные расходы составляют 50 млн. рублей, оплата коммунальных услуг – 5 млн. рублей. Годовая плата за учёбу – 2500 долларов при численности студентов – 200 человек. Налоговые платежи в год – 2 млн. рублей. Будет ли приносить прибыль данный вуз?

Задача № 3

Фирма-монополист увеличила объём производства с 400 единиц до 600, рассчитывая увеличить прибыль. Функция спроса на её продукцию описывается формулой $Q = 1000 - P$, где Р – цена единицы продукции в рублях.

Как это решение реально повлияет на величину прибыли фирмы?

Задача № 4

Затраты мастера на производство первого изделия составляют 6700 рублей, а доход от его реализации – 9200 рублей. Производство каждого следующего изделия обходится на 200 рублей дешевле предыдущего, а доход от его реализации на 300 рублей меньше предыдущего.

Какую максимальную прибыль может получить мастер от производства и реализации партии изделий?

Задача № 5

Издержки при производстве кроссовок составляют $\frac{2}{3}$ цены. Цена одной пары кроссовок – 10000 рублей. Предприятие производит в год 5000 пар кроссовок.

Определить годовую прибыль и прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия, если ставка налога на прибыль 32 %.

Задача № 6

2 бизнесмена поспорили: кто больше прибыли получит?

В итоге 1 выручил от продажи своих товаров 500 рублей, а расходы его составили 300 рублей. Другой наторговал на 100 рублей меньше, но и затратил своих денег всего 150 рублей.

Кто выиграл спор?

Задача № 7

Мастерица связала свитер и продала его за 100 рублей. Какую прибыль получила мастерица, если на свитер пошло 3 мотка шерсти по 20 рублей за моток, а на украшение свитера понадобился бисер, который стоит 10 рублей.

Поведение предприятия (фирмы) на рынке факторов производства

Любое предприятие (фирма) на рынке выступает в двух ролях: как продавец созданного товара и как покупатель факторов производства (земли, труда и капитала).

Факторы производства представляют собой совокупность, взаимосвязанную систему использования экономических ресурсов в производственном процессе.

Как продавец своей продукции фирма выходит на рынок товаров; как покупатель ресурсов – на рынок факторов производства.

Главный интерес фирмы как продавца в соответствии с законом предложения – продать больше продукции по более дорогой цене. При высокой цене продукции фирмы увеличивают своё производство и предложение на рынке.

На рынке факторов производства предприятия выступают как носители спроса и стратегии покупки необходимых ресурсов как можно дешевле. Поведение фирмы как покупателя в целом описывается уже известным законом спроса: больше покупок ресурсов по более низким ценам. Купив факторы производства и организовав процесс изготовления товара, предприниматель впоследствии получит доход от продажи готовых изделий. Доход этот распределяется в определённой зависимости от того, сколько и каких факторов использовано. Величина заработной платы зависит от количества вложенного труда (рабочей силы); рента – от величины стоимости используемого земельного участка; процент и прибыль – от величины приведённого в действие капитала. Именно производство (величина издержек производства) определяет и структуру покупок факторов производства.

Можно нанять 5 рабочих или на ту же сумму купить 1 станок. Что более выгодно для предприятия? На этот вопрос можно ответить, только сравнивая затраченные издержки с полученным результатом [6].

Равновесие на рынке факторов производства

Факторы производства в известном смысле взаимозаменяемы. Фирма может использовать различные комбинации факторов производства.

Критерий отбора комбинирования факторов производства – наименьшие издержки производства.

Практически задача выбора наилучшего сочетания факторов производства решается путём сравнения:

- рыночной цены фактора производства;
- предельного, дополнительного продукта, который производится с помощью дополнительной единицы фактора производства.

Предельный продукт фактора производства – это прирост физического объёма продукта при том, что затраченный на его производство дополнительный фактор производства возрос на какую-то минимальную величину (одну единицу).

Для сравнения берётся предельный продукт потому, что для определения стратегии и тактики поведения фирмы на рынке факторов производства важно знать изменяющуюся часть (прирост) продукта, а также за счёт чего этот прирост можно обеспечивать, на чём можно сэкономить деньги. Тем самым сравнение величины предельных продуктов, полученных от использования дополнительных единиц различных факторов производства, позволяет предпринимателям добиваться оптимальной организации производства. Если 1 фактор дороже, его заменяют другим, происходит как бы конкуренция между дополнительными факторами производства за предельный продукт. В результате такой конкуренции образуется равновесие факторов производства, то есть их более или менее устойчивое сочетание.

Процесс замещения одного фактора другим прекращается по достижении состояния равновесия, когда на 1 рубль любого фактора производства получается равный предельный продукт и равный доход после его продажи.

Спрос на факторы производства (землю, капитал, труд) в основном зависит от объёма производства и соотношения цен на факторы производства.

При определении объёма производства фирма исходит из:

- спроса на товар;
- необходимости достижения равенства предельного дохода предельным издержкам. При этом у предприятия появляются устойчивые доходы при определённых издержках производства. Эта величина определяет совокупный спрос на все факторы производства. Кроме того, спрос на факторы производства – производный, для которого исходным всегда является спрос на конечную продукцию фирмы.

Иначе говоря, чем выше спрос на тот товар, который выпускается, тем выше спрос предприятия на определённую комбинацию факторов производства по ценам, которые смогут свети к минимуму издержки.

Купив факторы производства, предприниматель обеспечивает себе возможность получения доходов, поскольку купленный фактор производства становится капиталом предприятия [6].

Задача

50 тонн некоторого продукта могут быть произведены при следующих комбинациях факторов производства:

Факторы \ Варианты	1	2	3	4
	10	6	3	1
Единицы труда	10	6	3	1
Единицы капитала	2	7	13	16

При этом цена единицы равна 100.000 рублей. Цена единицы капитала равна 60.000 рублей. Какая комбинация этих двух факторов самая предпочтительная? Выбрать 1 из четырёх

вариантов.

Цена единицы труда возрастает со 100 до 110 тысяч рублей. Какая комбинация факторов теперь самая лучшая?

Ценообразование на рынке факторов производства

Цена на факторы производства складывается исходя не только из индивидуального спроса фирмы, но и из совокупного спроса всех фирм и совокупного предложения факторов всеми продавцами.

Ценообразование на факторы земли. Предложение земли в отличие от остальных факторов производства определяется природой, ибо наличие пригодных для обработки земельных участков ограничено. Предложение земли не эластично по цене, то есть оно не меняется при изменении цены земли (арендной платы) (рисунок 39).

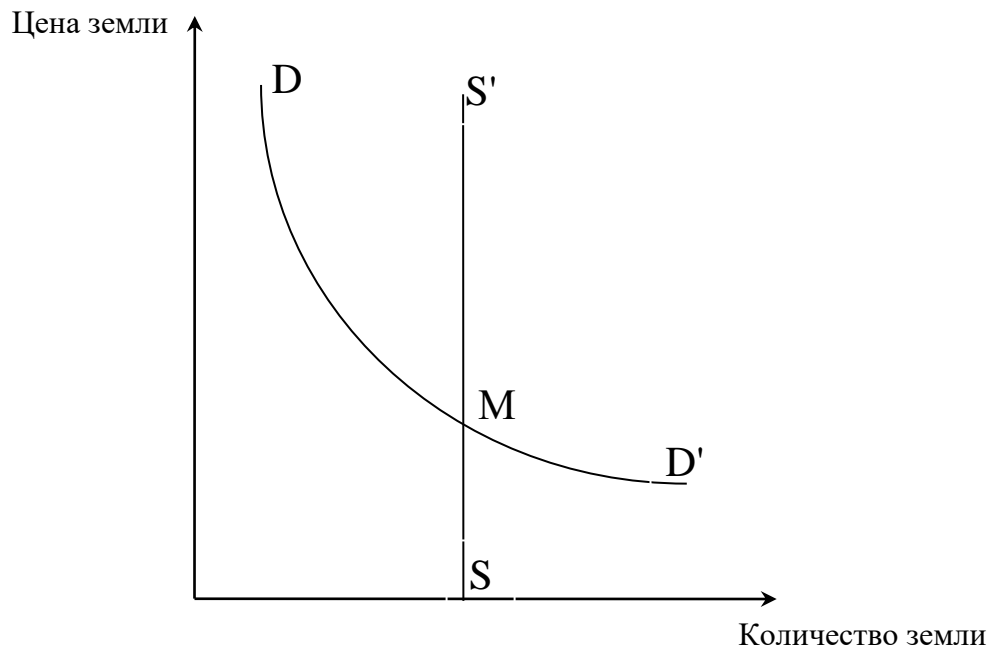


Рисунок 39. Ценообразование на землю.

Земля обладает ценой, которая определяется соотношением спроса (DD') и предложением (SS'). Точка равновесия M и есть та цена, которую заплатит фирма за данные факторы производства.

В России рынок земли до конца не сформирован. Не принят пока общий закон о земле, устанавливающий все права собственников на землю и условия её купли продажи. Этот вопрос актуален.

Особенности установления цены на средства производства. Кривая предложения вертикальна (рисунок 39), только если речь идёт о предложении земли. В других случаях она выглядит иначе. Например, кривые спроса и предложения на металлообрабатывающие станки (средства производства) имеют следующий вид (рисунок 40).

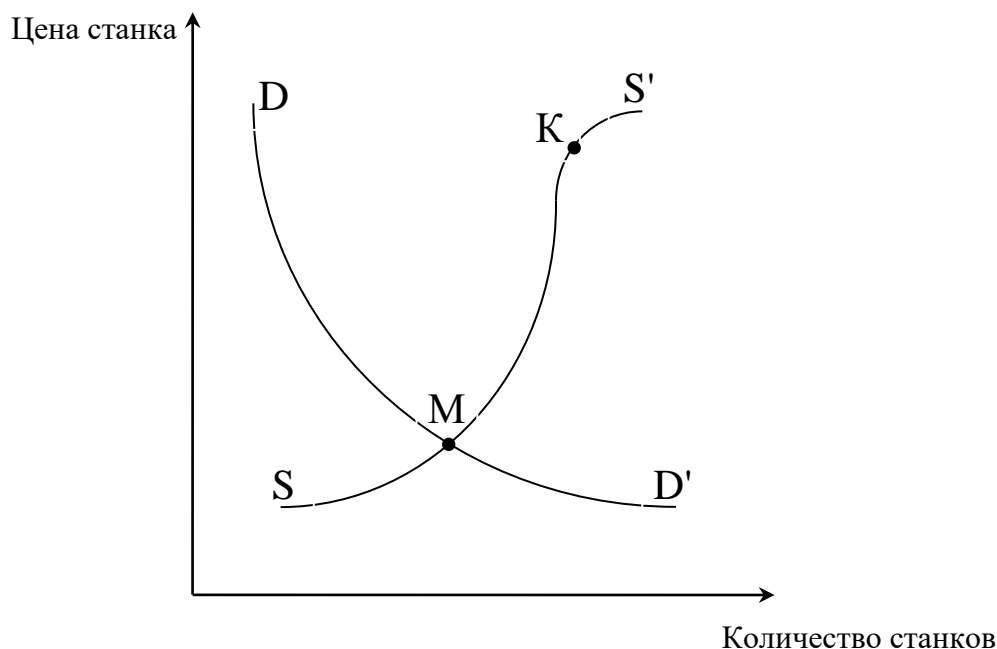


Рисунок 40. Особенности формирования цены на фактор капитала.

Кривая предложения (SS') определяется предельными издержками производства станков. Если прирост издержек мал, а доходы растут быстрее, предложение увеличивается (SK), а если наоборот, то уменьшается (KS') – производство свёртывается.

Формирование цены труда. Общий уровень заработной платы, цены рабочей силы также определяется пересечением кривых спроса и предложения. Рост спроса на труд повышает уровень заработной платы, растут занятость и цена фактора труда.

Если предельный продукт от использования данного фактора выше предельных продуктов от использования других факторов, это ведёт к росту спроса на данный фактор производства.

Однако в предложении фактора труда существуют некоторые особенности, связанные со спецификой самого товара – рабочей силы:

1. ограниченность трудоспособного населения;
2. физические особенности (возможности) человека (не может работать по 24 часа в сутки);
3. квалификация кадров, их количественный состав;
4. традиции и обычаи населения;
5. эффект замещения (SC) ведёт к росту предложения труда (рисунок 41). Он возникает, когда при высокой заработной плате работник предпочитает вместо досуга и свободного времени лишний час поработать.

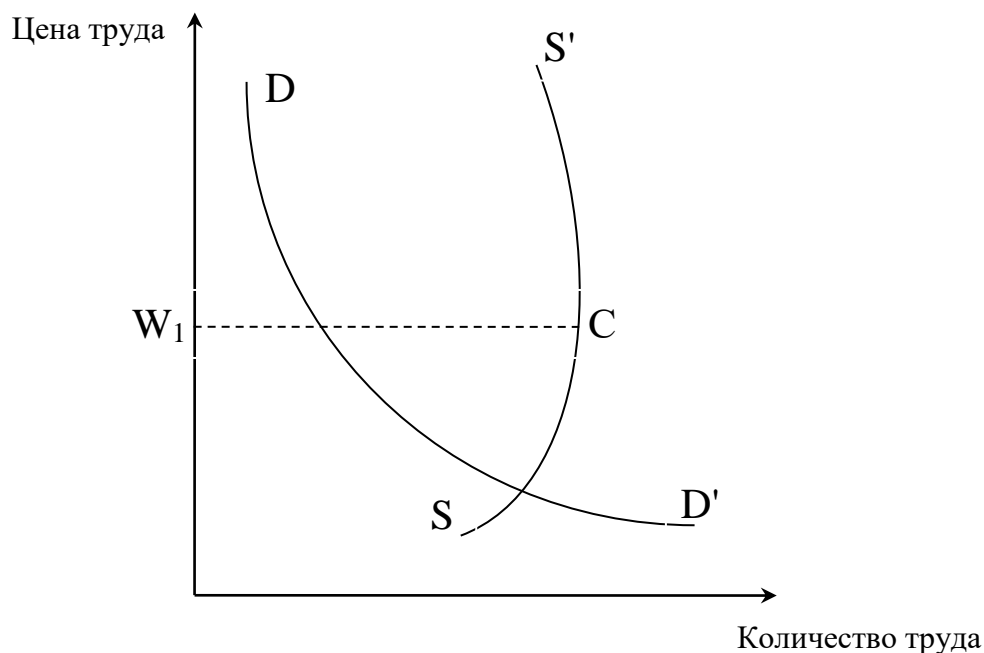


Рисунок 41. Особенности предложения фактора труда.

6. эффект дохода (CS') ведёт к сокращению предложения труда. Работник зарабатывает так много, что высокая заработная плата рассматривается как источник увеличения своего досуга.

На рисунке 41 кривая SS' – кривая предложения труда; выше точки C преобладает действие «эффекта дохода» с получением заработной платы W_1 ; ниже точки C – «эффект замещения» в действии. Более сильный эффект зависит от индивидуальных особенностей работника: при повышении заработной платы люди могут трудиться и быть заинтересованным в дальнейшем росте дохода, а могут и меньше трудиться, используя увеличивающийся доход на цели досуга и отдыха. В конечном итоге самым дорогим для человека может стать его свободное время.

Влияют на величину заработной платы и инфляция, и общая экономическая обстановка в стране, и профессиональные союзы, пытающиеся повысить рыночную цену труда, и политические ожидания, и многое другое. Однако в целом, как и любая рыночная категория, цена труда формируется за счёт комбинации спроса и предложения труда – рабочая сила [6].

Некоторые особенности рынка факторов производства в современной России

Экономическая стратегия современного, рыночного развития России предполагает ориентирование на свободу предпринимательства, способного не только оценить, какие ресурсы необходимы, но и просчитать, какое их сочетание обеспечит фирме наименьшие издержки и наибольший доход. Но пока такая ситуация в России только формируется. Минимизация издержек в условиях инфляции крайне затруднена. Закон замещения факторов более дешёвыми должен опираться на передовые технологии, а их внедрение идёт очень вяло. Дефицитность товаров и ресурсов на фоне общего роста цен ведёт к ещё большему застою в производстве. «Челночная» торговля становится куда более выгодным делом, чем восстановление и обновление производства. Положение также усугубляется дефицитом государственного бюджета.

Всё это говорит о том, что в России пока не сложились условия для равновесия факторов производства, но эта задача – одна из самых насущных для выхода России из глубокого экономического кризиса [6].

Понятие биржи

Торговля массовыми товарами обычно осуществляется в специально отведённом для этого процесса месте, например на базаре (рынке), ярмарке, в магазине (таблица 14).

Одно из таких мест исторически получило название – биржа. Отсюда в основе понятия биржи лежит место для торговли, для встречи продавцов и покупателей товаров. Это то, что объединяет биржу с другими формами организации торговли. В отличие от обычной торговли на бирже торговали не самими товарами, а заключали договоры на куплю-продажу по их образцам или специальным описаниям. Кроме этого, в биржевой торговле принимали участие обычно торговцы-посредники, которые продавали и покупали крупные партии товаров, а не их мелкие производители или рядовые граждане-покупатели.

Биржа – это организация с правами юридического лица, проводящая гласные публичные торги в заранее определённом месте, в определённое время и по установленным правилам [6].

Контрольные вопросы

Что представляет собой современная биржа?

- а) место для оптовой торговли;
- б) организацию торговых посредников;
- в) некоммерческую организацию, проводящую публичные гласные торги по установленным правилам в определённое время и в определённом месте;
- г) организацию, осуществляющую торговлю рыночными контрактами, акциями и облигациями.

Таблица 14

Сравнительная характеристика форм организации торговли

Форма торговли	Сравнительные издержки					
	наличие постоянного места для торговли	режим работы	наличие утверждаемых правил торговли	наличие товара	размер партии товара	характер торговли
Базар	+	не регламентирован	—	наличный	не регламентирован	частный
Ярмарка	+	сезонный	—	наличный или образец	не регламентирован	частный
Магазин	+	регулярный	+	наличный	розничный	частный
Товарная биржа	+	регулярный	+	образец	оптовый	публичный, гласный
Оптовая база	+	регулярный	+	наличный	оптовый	частный

Функции современной биржи

В функциях биржи отражается деятельность, которая присуща только ей самой и которой не занимаются обычно другие организации торговли.

Основными функциями биржи являются следующие.

Организация биржевых собраний для проведения гласных публичных торгов включает: организацию и проведение биржевых торгов, разработку Правил биржевой торговли, материально-техническое обеспечение торгов, обучение персонала биржи и т.п.

Разработка биржевых контрактов включает:

- установление стандартных требований к качественным характеристикам биржевых товаров;
- стандартизацию размеров партий товаров;
- определение единых условий и сроков поставки биржевых товаров, расчётов по ним;
- стандартизацию видов биржевых товаров, расчётов по ним;
- стандартизацию видов биржевых контрактов;
- отбор товаров, продаваемых на бирже.

Биржевой арбитраж, или разрешение споров, возникающих по заключённым биржевым сделкам в ходе биржевых торгов. Данная функция биржи имеет очень большое значение, с одной стороны, как мера выявления торговцев, которые пытаются действовать путём обмана, мошенничества и т.п., с другой стороны, как способ улаживания ошибок, возникающих в ходе торгов из-за неточности записей о сделках, сбоев в системе компьютерного обеспечения и других чисто человеческих или технических ошибок.

Ценообразующая и целепрогнозирующая функция. Сосредоточение на бирже продавцов и покупателей товаров, массовый характер биржевых сделок и их огромные масштабы в силу того, что торговля ведётся обычно крупными партиями товаров, превращают биржевые цены в представительные рыночные цены на биржевые товары, которые обычно лежат в основе образования цен на многие другие товары. А так как на бирже торгуют товарами с поставкой через несколько месяцев после даты заключения сделки, то тем самым происходит процесс ежедневного прогнозирования цен на будущие даты поставки товаров.

Функция хеджирования. Это страхование возможной потери прибыли на основе использования механизма биржевой торговли фьючерсными контрактами. Суть этой функции состоит в том, что торговец-хеджер (то есть тот, кто боится) должен стать одновременно продавцом товара и его покупателем. В этом случае любое изменение цены его товара нейтрализуется, ибо выигрыш продавца есть одновременно проигрыш покупателя, и наоборот. Такая ситуация достигается тем, что хеджер занимает, например, позицию в данном случае продавца на рынке биржевых фьючерсных контрактов. Обычно производители товара хеджируются от снижения цен на их продукцию, а покупатели - от повышения цен на закупаемую продукцию.

Биржевая спекуляция. Это форма коммерческой деятельности на бирже, имеющая своей целью получение прибыли от игры на разнице в ценах купли-продажи биржевых товаров. Спекулятивная функция биржи неразрывно связана с её функцией хеджирования. Риск, от которого избавляется хеджер на бирже, принимает на себя спекулянт. Спекулянт - это не обязательно профессиональный биржевик. Это любое лицо или компания, которые желают получить прибыль, действуя по принципу: «Купить дешевле, продать дороже».

Информационная функция. Биржа предоставляет в средства массовой информации многочисленные данные о биржевых ценах, о компаниях, торгующих на бирже, о рыночной конъюнктуре³⁵, о прогнозах по различным рынкам и т.д. Информационная деятельность современной биржи настолько значительна, что до 50 % своих доходов в развитых странах биржи получают от продаж биржевой информации [6].

³⁵ *Примечание автора.* Экономическая ситуация, складывающаяся на рынке, характеризуемая уровнями спроса и предложения, рыночной активностью, ценами, объёмами продаж, движением процентных ставок, валютного курса, заработной платы, дивидендов, а также динамикой производства и потребления.

Биржевой товар

Биржевой товар – это товар, являющийся объектом биржевой торговли.

Не любой из числа существующих в экономике товаров может продаваться или покупаться на бирже.

В мировой практике выделяются следующие основные классы биржевых товаров:

- собственно товары (вещественные товары);
- ценные бумаги;
- иностранная валюта;
- свободные индексы биржевых цен;
- процентные ставки по государственным облигациям.

Характерными чертами биржевого товара первого класса являются:

- массовый характер производства и потребления;
- стандартизируемость;
- хорошая сохраняемость;
- транспортабельность;
- независимость качественных характеристик товара от конкретного производителя;
- колебания цен под влиянием природных, сезонных, политических и других факторов.

Главными чертами ценных бумаг с точки зрения их возможности торговли на бирже являются:

- свободная купля-продажа без ограничений со стороны органа, выпустившего ценную бумагу (эмитента);
- надёжность эмитента, его безубыточная деятельность и выполнение принятых им обязательств;
- размеры компании-эмитента и количество свободно обращающихся акций и т.д.

Биржевая торговля иностранной валютой может быть организована в том случае, если валюта является свободно (или частично) конвертируемой, то есть отсутствуют государственные ограничения на её куплю-продажу населением и организациями.

Сводный индекс биржевых цен по группе биржевых товаров или по всем товарам, продающимся на данной бирже, есть идеальный биржевой товар, поскольку для него не характерны никакие ограничения, свойственные перечисленным ранее классам биржевых товаров. Индекс цен – это число, которое отражает состояние цен на целый ряд биржевых товаров безотносительно к конкретным видам самих этих товаров. Торговля индексом основана на прогнозировании изменения цен рынка в целом, а не цены одного товара. То же относится и к процентным ставкам государственных облигаций, которые не являются заранее фиксированными.

Первый класс биржевых товаров состоит из двух крупных групп:

- а) сельскохозяйственные и лесные товары (порядка 40 видов):
 - зерновые (пшеница, кукуруза, овёс, рожь, ячмень);
 - маслосемена (льняное, хлопковые, соевые и другие);
 - живой скот и мясо (крупный рогатый скот, свиньи, мясо, окорока и другое);
 - текстильные (хлопок, джут, шерсть, шёлк, лён, пряжа);
 - пищевкусовые (сахар, кофе, какао-бобы, растительное масло, картофель, арахис и другие);
 - лесные (пиломатериалы, фанера, натуральный каучук и другие).
- б) минеральное сырьё и полуфабрикаты (порядка 15-20 видов):
 - цветные металлы (алюминий, медь, цинк, свинец, никель и другие);
 - драгоценные металлы (золото, серебро, платина и другие);
 - товары нефтяного комплекса (нефть, газ, бензин, мазут и другие).

Класс ценных бумаг включает акции и облигации акционерных обществ, а также ценные бумаги, выпускаемые государством.

Биржевой класс иностранной валюты обычно составляют: американский доллар, английский фунт стерлингов, французский франк, японская йена и ряд других валют.

В класс сводных индексов биржевых цен входят индексы нью-йоркской фондовой биржи, Международной Лондонской биржи и других ведущих бирж мира [6].

Виды бирж и их классификация

В соответствии с описанными ранее классами биржевого товара принято подразделять биржи на товарные, фондовые и валютные. На товарных биржах торгуют собственно товарами, на фондовых – ценными бумагами, на валютных – конвертируемой валютой. Для последнего класса биржевого товара специальные биржи отсутствуют, поскольку каждый сводный индекс биржевых цен связан с конкретной биржей.

Торговать на бирже можно двояким образом. Можно собственно продавать или покупать биржевой товар, как это в основном имеет место в биржевой торговле акциями и облигациями, иностранной валютой, а можно заключать фьючерсные контракты на куплю-продажу биржевого товара в будущем с возможностью ликвидации этих контрактов до наступления даты исполнения контракты и уплаты или уплаты разницы в ценах на момент заключения фьючерсного контракта и на дату его ликвидации. Последнее имеет место на товарных биржах и при торговле биржевыми индексами.

Какой бы признак не клался в основу классификации современных бирж, каждая конкретная биржа обычно не может быть однозначно определена. Конкретное название скорее отражает её историю образования, чем то место, которое она занимает в данный момент среди других бирж. Последнее может быть понято только в результате изучения того, чем торгует биржа, как происходит биржевая торговля, каково её место на национальном и мировом рынках и т.д.

Классификация видов бирж:

1. класс биржевого товара – товарные, фондовые, валютные;
2. объект торговли – товарные, фьючерсные;
3. форма биржевых торгов – публичные, электронные;
4. вид рынка – национальные, международные;
5. по форме допуска к биржевым торгам – открытые, закрытые;
6. по количеству биржевых товаров, допущенных к торгам – специальные, универсальные;
7. по форме собственности – государственные, акционерные (паевые), частные;
8. по юридическому статусу – коммерческие (прибыльные), некоммерческие (бесприбыльные) [6].

Организация биржи

Биржа организуется в форме некоммерческой организации, то есть её задачей является не извлечение прибыли, а создание наиболее благоприятных условий для членов биржи в сфере биржевой деятельности.

Высшим органом управления биржей является общее собрание её членов, которое утверждает и изменяет устав биржи, избирает руководящие органы: биржевой совет, ревизионную комиссию биржи, управляющего или президента биржи, решает другие наиболее общие вопросы деятельности биржи.

Биржевой совет решает стратегические вопросы развития биржи, утверждает основные нормативные акты биржи, в том числе правила биржевой торговли.

Администрация биржи во главе с управляющим или президентом руководит всей текущей деятельностью биржи (рисунок 42).



Рисунок 42. Организационная структура биржи.

Правила биржевой торговли являются главным нормативным документом, регламентирующим биржевую торговлю. В них определяется:

- состав участников биржевой торговли (обычно это члены данной биржи);
- время и место проведения биржевых торгов по каждому виду биржевого товара, которым торгует биржа;
- виды разрешённых биржевых сделок;
- порядок проведения биржевых торгов, а также регистрация и оформление заключённых в ходе торгов сделок;
- порядок котировки биржевых цен;
- всевозможные санкции за различного рода нарушения со стороны участников торгов;
- и т.д.

В ряде случаев правила биржевой торговле подлежат утверждения соответствующими органами государственной власти, которым вменено в обязанность осуществлять контроль за рынками биржевых товаров и за биржами [6].

Организация биржевых торгов

Участники биржевых торгов обычно делятся на две категории: брокеров и дилеров.

Брокер – это физическое лицо или организация, которая осуществляет торговые операции на бирже по поручению клиента, за его счёт и за свои посреднические услуги получает комиссионное вознаграждение.

Дилер – это физическое лицо или организация, которая торгует на бирже от своего имени и за свой счёт. Обычно дилер покупает биржевой товар, а затем перепродаёт его другому клиенту. Доходы дилера складываются из разницы между ценой продажи товара и его покупки.

Биржевые торги проходят в строго назначенное время и в определённом месте для каждого биржевого товара на данной бирже. Они могут длиться по несколько часов каждый день или всего несколько минут, чтобы только зафиксировать официальную биржевую цену. Каждая биржа обычно располагает своим крупным биржевым залом, в котором соответствующие площадки («ямы») предназначены для торговли отдельным товаром. Однако бывает, что несколько бирж ведут свою торговлю в одном биржевом зале.

Биржевые торги могут быть организованы по-разному. Это могут быть публичные торги, когда члены биржи собираются в торговом зале и ведут гласный торг. Это может быть торговля по телефону, когда клиенты отдают приказы брокерам, а последние связываются с котировальными дилерами данного рынка («маркет-мейкерами»), которые постоянно продают и покупают соответствующий биржевой товар.

Биржевые торги могут быть организованы в режиме электронной торговли, когда клиент или его брокер подаёт заявку на куплю-продажу биржевого товара в систему электронных торгов, которая сама находит контрагента по сделке. Она заключается автоматически.

Публичные биржевые торги могут быть также организованы различными способами. Биржевые торговцы могут выкрикивать в ходе торга предлагаемые ими цены или использовать определённую жестикуляцию пальцами и руками. Если количество продавцов и покупателей сильно различается, то часть использует механизм аукционных торгов, суть которого состоит в том, что если продавцов больше, чем покупателей, то цена на товар понижается, пока их число не станет одинаковым, а если покупателей больше, чем продавцов, то цена повышается до достижения такого же равенства.

Биржевой цикл завершается расчётами по заключённой в ходе биржевого торга сделке. Расчёты производятся как между членами биржи, так и между ними и их клиентами. Основное место в организации этих расчётов занимают расчётная (клиринговая) палата, обслуживающая данную биржу и коммерческие банки, на счетах которых хранятся денежные средства всех участников рынка [6].

Биржевые сделки

Биржевые сделки – это сделки, которые заключаются в ходе биржевых торгов на биржевой товар.

Биржевые сделки делятся на две основные группы.

Кассовые – это сделки со сроком их исполнения в течение одного-двух дней. Все остальные сделки принято называть срочными. Обычно в биржевой практике срочные сделки заключаются на срок от одного до нескольких месяцев. Кассовые сделки преобладают на фондовых и валютных биржах.

Срочные сделки – это сделки на фьючерсных биржах. Они подразделяются на: твёрдые (или простые), то есть обязательные для исполнения в установленный срок в будущем, и условные (другие названия – сделки с премией, опционы), при которых 1 из участников сделки за уплачиваемую им другому участнику сделки премию имеет право выбора – исполнить сделку или отказаться от неё.

Сделки могут заключаться на условиях обеспечения гарантии исполнения сделки путём предоставления залога одной из сторон. Покупать может выполнять свои денежные обязательства по сделке как за счёт собственных средств, так частично и за счёт заёмных средств (банковских кредитов).

Осуществление сделки на бирже по купле-продаже какого-либо биржевого товара (ценной бумаги, валюты и фьючерсного контракта) включает обычно ряд этапов: первый – установление взаимоотношений клиента, находящегося вне биржи, с торгующим членом биржи или его представителем в конкретном месте (городе, районе) второй – работа биржевого брокера на биржевом рынке: поиск контрагента по сделке, заключение сделки и её регистрация на бирже третий – оформление заключённой сделки на имя клиента: пересылка ему необходимой документации, расчёты с ним

В самом общем виде механизм реализации сделок на бирже представлен на рисунке 43.

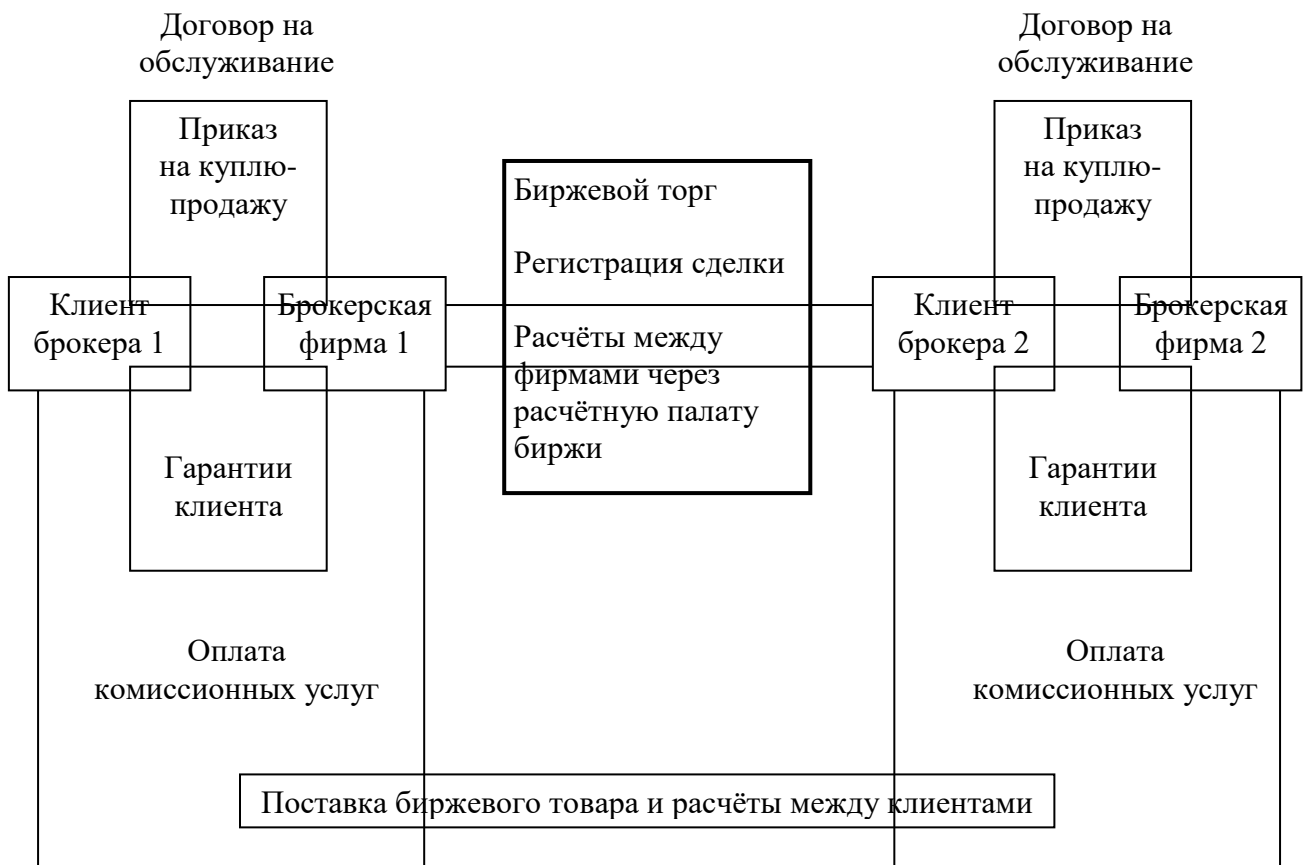


Рисунок 43. Механизм реализации сделок на бирже [6].

Контрольные вопросы

Чем отличаются кассовые сделки от срочных сделок на бирже?

- а) сроком их исполнения;
- б) кассовые сделки – это сделки на товары, а срочные сделки – это сделки с рыночными контрактами;
- в) кассовые сделки – это сделки биржевых посредников с клиентами, а срочные сделки – это сделки биржевых посредников между собой;
- г) кассовые сделки заключаются на фондовых биржах, а срочные сделки заключаются на товарных биржах.

История и эволюция бирж

Первые товарные биржи возникли в торговых центрах Европы в 16 веке: 1531 год – Антверпен (Нидерланды), 1549 год – Лион, Тулуза (Франция), 1556 год – Лондон (Великобритания). В России первая биржа была основана Петром I в Санкт-Петербурге в 1703-1705 годах, в США первая товарная биржа возникла в Чикаго в 1848 году.

Главная причина возникновения товарных бирж – это развитие крупного производства, которое требует рынка, способного реализовать крупные партии товара на регулярной, повторяющейся основе, на базе цен, складывающихся в зависимости от реального соотношения спроса и предложения на биржевой товар.

Товарная биржа возникла как биржа реального товара, то есть на ней продавались и покупались сами эти товары, однако продолжающееся поступательное развитие экономики делало невозможным организацию всего товародвижения через биржи из-за роста масштабов торговли, в результате чего торговля реальным товаром в 20 веке окончательно переместилась во внебиржевой оборот, но товарные биржи не исчезли. Их развитие пошло двумя путями. Многие товарные биржи Европы превратились в центры изучения конъюнктуры³⁶ товарных рынков, консультирования и т.п. Другие биржи освоили фьючерсные товарные рынки, то есть организовали куплю-продажу ряда товаров на основе заключения фьючерсных контрактов. Однако механизм фьючерсной биржевой торговли оказался универсальным, и его быстро освоили и фондовые, и валютные биржи. В этом смысле все традиционные виды бирж эволюционируют в сторону фьючерсной торговли. Это ведёт к стиранию различий между этими биржами, с одной стороны, а с другой - налицо тенденция к универсализации деятельности всех бирж. Но механизм фьючерсной торговли - это не последнее новшество в биржевом деле, тем более что его первые формы возникли ещё в прошлом веке.

Научно-техническая революция пришла и в биржевое дело. Её «тараном» является мощнейшая электронно-вычислительная техника и развитие современных средств связи. Революция в области систем и средств связи позволила увязать биржевые рынки всех стран мира в единый мировой биржевой рынок и обеспечить его круглосуточный характер функционирования. В то же время электронно-вычислительные системы революционизируют биржевую деятельность. Биржевая торговля теперь может не только осуществляться путём непосредственного присутствия торговца в биржевом зале на биржевых публичных торгах, но и вестись через компьютерные сети, вне биржевого зала, не выходя из офиса или даже собственной квартиры. Компьютеризация биржевой деятельности разрушает её границы и потенциально позволяет любому желающему непосредственно участвовать в биржевых торгах по компьютерным системам (рисунок 44).

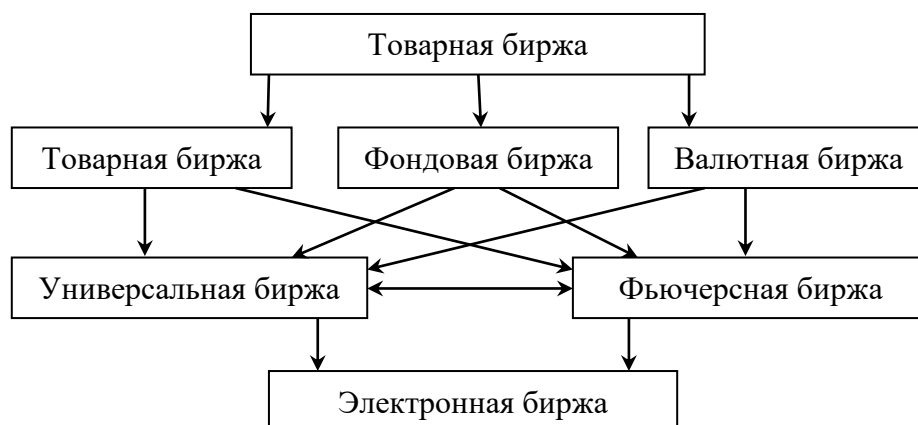


Рисунок 44. Эволюция бирж.

³⁶ *Примечание автора.* Экономическая ситуация, складывающаяся на рынке, характеризуемая уровнями спроса и предложения, рыночной активностью, ценами, объёмами продаж, движением процентных ставок, валютного курса, заработной платы, дивидендов, а также динамикой производства и потребления.

В результате идёт постепенный процесс стирания различий между биржевой и внебиржевой торговлей, между биржевым торговцем и любым желающим торговать.

Компьютеризация создаёт широкие возможности для различных биржевых нововведений. Она позволяет расширять круг биржевых товаров, вводить разнообразные методы торговли, повышает надёжность операций, количество торгующих и т.д. [6].

Понятие экономического роста и цикличности

История развития человеческого общества наглядно свидетельствует о том, что рыночная экономика способна создать большее количество товара и услуг для большего количества людей, чем какая-либо другая экономическая система. И объясняется это тем, что в условиях рыночной экономики обеспечивается высокая мотивация к творческому труду, прогрессу, люди сами делают свой выбор, чем заниматься. При этом возникает высокая степень риска и ответственности в хозяйственной деятельности, что развивает инициативу, предприимчивость и ведёт к высоким результатам развития общественного производства.

Графически динамика объёма производства в масштабе общества рыночной экономики за длительный период может быть представлена в виде возрастающей прямой (рисунок 45).

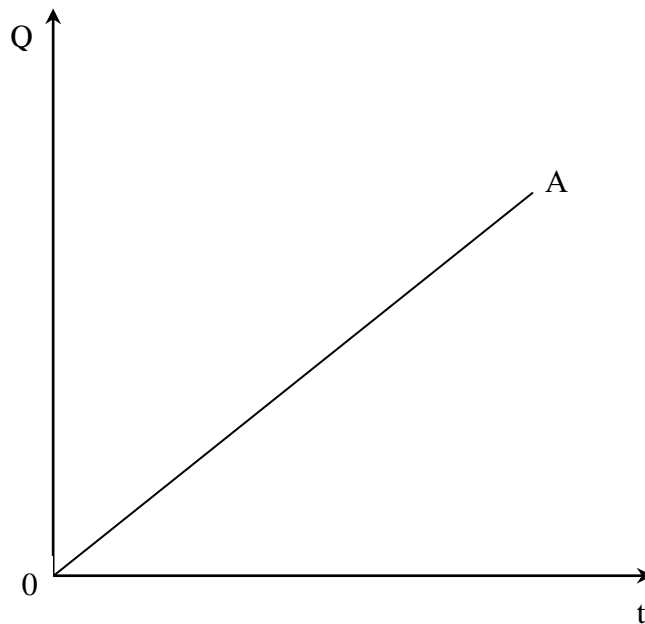


Рисунок 45. Графическое изображение экономического роста рыночной экономики в целом за длительный период.

Под **экономическим ростом** принято понимать увеличение объёмов товаров и услуг, созданных за определённый период.

Экономический рост – центральная экономическая проблема, стоящая перед всеми странами. По его динамике (изменению) судят о развитии национальных экономик, о жизненном уровне населения, о том, как решаются проблемы ограниченности ресурсов.

Экономический рост можно исчислить двумя способами: либо подсчитав общий рост валового национального продукта, либо определив рост валового национального продукта на душу населения. Но такой подсчёт не даёт полного представления об экономическом росте страны, ибо экономический рост – это не только количественное изменение объёма производства, но и совершенствование продукта и факторов производства.

Экономический рост определяется множеством факторов, важнейшими из которых являются факторы спроса, предложения и распределения.

К факторам спроса относятся такие, которые повышают совокупный спрос общества на производимую продукцию (заработная плата, налоговая политика государства, склонность населения к сбережению) и этим стимулируют её рост.

К факторам предложения относятся количество и качество природных ресурсов (земля, полезные ископаемые, климат и другое), трудоспособного населения, наличие капитала, уровень технологии и т.д. Зависимость экономического роста от этих факторов прямая.

К факторам распределения относят именно распределение природных, трудовых и финансовых ресурсов страны, которое должно быть организовано таким образом, чтобы в большей степени способствовать экономическому росту (приросту продукции, улучшению

её качества и совершенствованию производства).

Постоянный экономический рост в рыночной экономике имеет ряд существенных недостатков (инфляция, безработица и другое), в том числе цикличность. Дело в том, что развитие рыночной экономики происходит волнообразно, или циклично. В разные годы производство может возрасть большими или меньшими темпами, а в ряде случаев (например, сейчас в России) развитие экономики может иметь отрицательный знак, что означает падение производства. Поэтому динамику развития рыночной экономики точнее отражает волнообразная линия (рисунок 46), где каждая волна характеризует целый цикл этого развития.

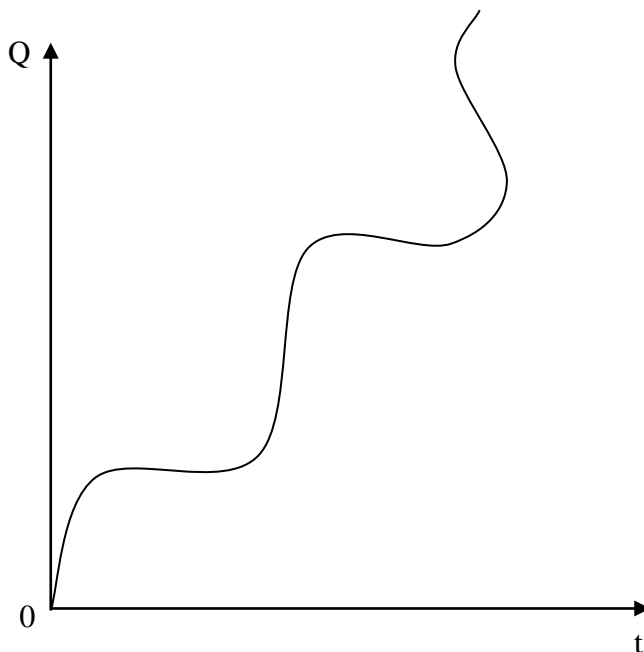


Рисунок 46. График колебательной экономической динамики.

Если брать более короткие промежутки времени, то динамика развития рыночной экономики с учётом различных периодов (100, 50, 8-10 лет) может быть представлена другим, более точным графиком (рисунок 47).

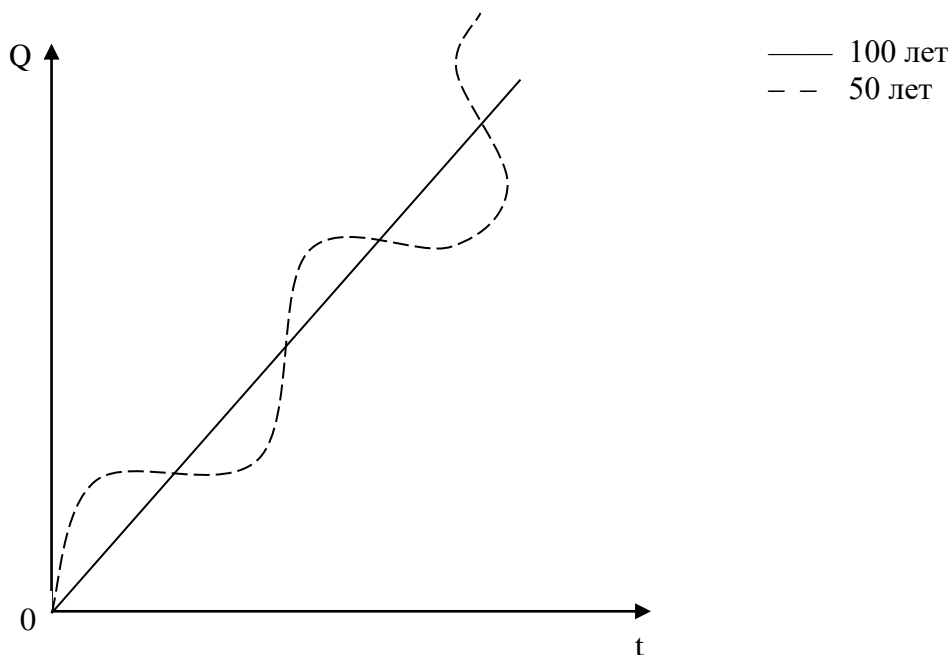


Рисунок 47. Динамика развития экономики в различные периоды.

В экономической литературе такой ход развития называется общим термином

«экономические флюктуации». Слово «флюктуация» латинского происхождения, в переводе означает «колебание».

Таким образом, **цикличность** – это форма движения национальной экономики и мирового хозяйства в целом, предполагающая смену революционных и эволюционных стадий развития экономики, экономического прогресса.

Цикличное развитие экономики сопровождается высоким уровнем экономической активности в течение длительного времени, а затем спадом этой активности до уровня ниже допустимого. Периодическая повторяемость экономических спадов ведёт к обнищанию, голоду, страданиям, самоубийствам людей, что не может не беспокоить развитое цивилизованное общества. Поэтому проблема цикличности всегда привлекала внимание учёных-экономистов и сегодня остаётся одной из центральных проблем экономической теории [6].

Общая характеристика цикла

Экономический цикл (волна) является общей чертой почти во всех областях хозяйственной жизни и для всех стран с рыночной экономикой.

Экономические циклы (волны) – это = периодические колебания деловой активности в обществе.

Цикл представляет собой интервал времени в развитии рыночной экономики, в течение которого происходит увеличение объема производства товаров и услуг, а затем сокращение, спад, депрессия, оживление и, наконец, снова рост (рисунок 48).

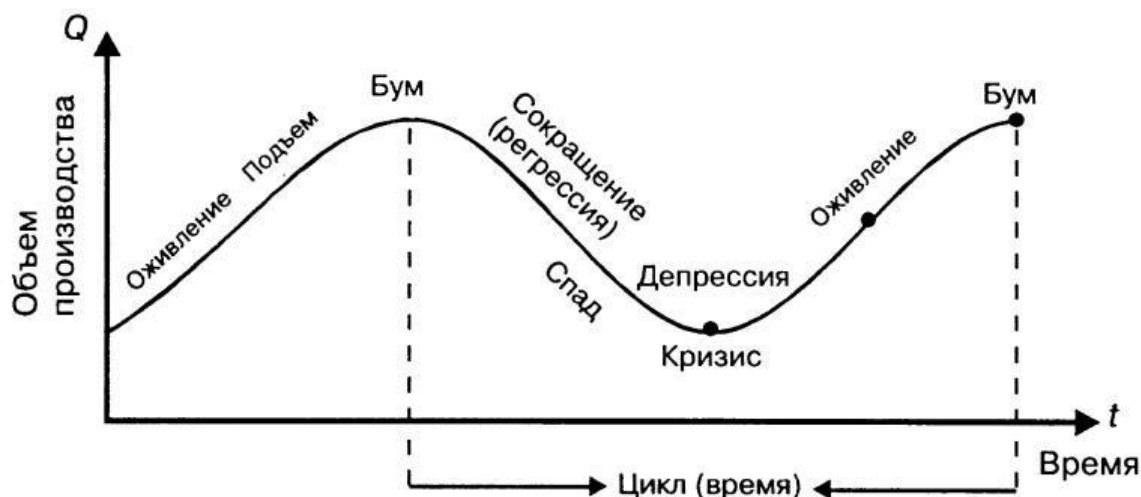


Рисунок 48. Графическое изображение цикла.

На данном графике крайние точки развития рыночной экономики характеризуют экономический бум и кризис. Подъем экономики начинается с оживления фазы восстановления деловой активности в форме заключения новых хозяйственных договоров, постепенно и очень слабого увеличения спроса на рабочую силу, следовательно, сокращения безработицы, роста потребительского спроса. Затем начинается чистый рост, который характеризует постоянное, нарастающее увеличение объема производства товаров и услуг, высшая точка этого подъема характеризуется как бум.

Кризис рыночной экономики характеризуется резким спадом производства, который начинается с постепенного сужения, сокращения деловой активности. Кризис отличается от нарушения равновесия между спросом и предложением на какой-то определенный товар или в отдельной отрасли хозяйства тем, что он возникает как всеобщее перепроизводство, сопровождаемое стремительным падением цен, банкротством банков, остановкой предприятий (фирм), ростом процента и безработицы. Постепенное сокращение деловой активности, замедление темпов роста в экономической литературе называется **рецессией**. Более высокие темпы сокращения экономической активности характеризуют спад рыночной экономики. Низшая точка этого спада есть кризис.

Экономический кризис обнаруживает не только предел, но и импульс в развитии экономики, выполняя стимулирующую («очистительную») функцию. Во время кризиса возникают побудительные мотивы к сокращению издержек производства, увеличению прибыли, обновлению капитала на новой технической основе. С кризисом кончается предыдущий период развития и начинается следующий. Кризис – важнейший элемент механизма саморегулирования рыночной системы хозяйства.

За спадом следует период депрессии (стагнация), который характеризуется застойным состоянием рыночной экономики, слабым спросом на потребительские товары и услуги, значительной нагрузкой предприятий, массовой безработицей, снижением уровня жизни населения. В этот период происходит приспособление хозяйства к новым условиям и потребностям экономики.

Колебательная экономическая динамика наблюдается уже в течение более 170 лет, с тех пор, как капитализм стал «взрослым».

Первый наиболее известный кризис разразился в Англии в 1821 году, потом кризисы наступили в Англии и США – в 1836 году, в США – в 1841 и 1847 годах. Первым мировым кризисом считается кризис 1857 года, затем последовали кризисы 1873, 1882, 1890 годов. Наиболее сокрушительным был кризис 1900-1901 годов, который начался одновременно в США и России и обрушился прежде всего на металлургическую промышленность. Мировой кризис 1929-1933 годов (в американской литературе его называют «Великая депрессия») по своей глубине превзошёл все предыдущие до сих пор остаётся одним из самых грандиозных, его последствия изучаются до сих пор. 28 октября 1929 года, вошедшим в историю мировой экономики как «чёрный понедельник», биржи Уолл-стрита объявили о катастрофическом падении курса ценных бумаг и начале «великой депрессии». США стали эпицентром мирового кризиса 30-х годов, который постепенно охватил весь индустриальный мир. Совершенно новым и специфичным по форме проявления выступает современный кризис стран с переходной экономикой, которые осуществляют реформы по преобразованию централизованной системы хозяйства в рыночную.

Во второй половине 20 века обнаруживается тенденция к относительному ослаблению циклических колебаний. Наряду с этим наблюдается их учащение (например, в США падение производства имело место в 1973-1975 годах, в 1981-1982 годах, в 1990-1991 годах), явное нарушение классического цикла, выпадение некоторых фаз. Современные кризисы происходят на фоне инфляции в результате падения цен [6].

Типы экономических циклов

Все циклы в реальной действительности не похожи друг на друга, каждый имеет свои специфические особенности, переплетения. При этом каждый кризис возникает как бы неожиданно и вызывается каким-либо совершенно исключительными обстоятельствами. В периоде между кризисами, как и в море в ясную погоду, возможны волнения, «барашки» в виде частичных, малых и промежуточных спадов, что дало основание говорить о разных типах экономических кризисов.

Экономическая наука на основе анализа хозяйственной практики за всю историю её развития выделяет несколько типов экономических циклов, которые называются **волнами**. Им обычно дают имена учёных, посвятивших этой проблеме специальные исследования. Наиболее известны циклы Н.Д. Кондратьева (50-60 лет), получивших название «длинных волн», циклы С.Кузнецца (18-25 лет), то есть «средние волны», циклы К.Жугляра (10 лет) и короткие циклы Дж.Китчена (2 года и 4 месяца).

Разработка теории длинных волн была начата в 1847 году, когда английский учёный Х.Кларк, обратив внимание на 54-летний разрыв между кризисами 1793 и 1847 годов, высказал мысль, что этот разрыв неслучаен. В.Джевонс впервые привлёк к анализу длинных волн статистику колебаний для объяснения нового для науки явления. Оригинальная статистическая обработка материалов содержится в трудах голландских учёных Я.Гедерена и С.Вольфа при рассмотрении технического прогресса как фактора цикличности.

Нельзя не сказать и о вкладе К.Маркса в разработку теории экономических кризисов. Он исследовал короткие циклы, получившие название периодических циклов (кризисов перепроизводства).

Особое место в разработке теории цикличности принадлежит русскому учёному Н.Д. Кондратьеву. Его исследование охватывает развитие Англии, Франции и США за период 100-150 лет, в котором обобщён материал с конца 18 века (1790 год) по таким показателям, как средний уровень торговли, добыча и потребление угля, производство чугуна и свинца, то есть по существу он провёл многофакторный анализ экономического роста. В результате этих исследований Н.Д. Кондратьев выделил 3 больших цикла: первый цикл с 1787 по 1814 год - повышательная волна и с 1814 по 1844 год – понижательная волна; второй цикл с 1844 по 1875 годы – повышательная волна и с 1875 по 1896 год – понижательная волна; третий цикл с 1896 по 1920 годы – повышательная волна.

Концепция «длинных волн» Н.Д. Кондратьева в 30-е годы вызвала острую полемику в России. Сторонники «автоматического» краха капитализма обвиняли Кондратьева в апологетике³⁷ капитализма, так как согласно его теории за капитализмом развитой рыночной экономики признавалось наличие механизмов самодвижения и выхода из экономических кризисов. Н.Д. Кондратьев был арестован и убит как враг народа. Действительность доказала его правоту.

Изучением длинных волн в 20 столетии занимались такие учёные с мировым именем, как Й.Шумпетер, С.Кузнец, К.Кларк, У.Митчел, П.Боккара, Д.Гордон и другие. В России эти процессы исследуют Ю.Яковец, Л.Клименко, С.Меньшиков и другие [6].

³⁷ *Примечание автора.* Защита и оправдание положений какого-либо учения.

Причины циклического развития рыночной экономики

Несмотря на обилие работ по проблеме цикличности, до сих пор нет единой концепции по поводу причины существования этого явления.

Вопрос о причинах цикличности современных национальных экономик в зависимости от типов цикличности трактуется разными экономическими школами с неодинаковой степенью равнозначности. Так, в оценках причин «длинных волн» и структурных кризисов подходы различных экономистов в настоящее время во многом схожи (по крайней мере, идеи Кондратьева и Шумпетера признаются фактически всеми). Причины же «классических», то есть промышленных (экономических), циклов определяются по-разному.

Вначале большинство авторов трактовали процесс цикличности как результат (отражение) процессов в сфере обращения.

Когда Америка была молода и ещё только развивалась, банковское дело было бизнесом, в который можно было легко войти. Для этого достаточно было одолжить немного денег и найти, где открыть счёт. В то время не существовало законов, ограничивающих количество капиталовложений, правил ведения банковского дела, никаких других мер, защищающих или направляющих развитие экономики. Банковская система имеет способность «создавать» деньги. Она поддерживает определённый уровень резервов депозитских денег и затем расширяет денежную массу бесконечно повторяющимся процессом выдачи денег в долг, с последующим отчислением резервного фонда из этих денег и вновь с последующей их выдачей. К текущему резерву в большинстве западных стран сегодня предъявляется требование, чтобы он составлял 18-20 %. Это позволяет предоставлять кредит на сумму, превышающую в 5 раз размеры вложений. Как вы можете представить, ситуация, когда кредитуются сумма в 5 долларов, а на счету имеется всего 1 доллар, может оказаться критической в момент циклических перепадов. Обычно люди не торопятся снимать свои деньги с банковских счетов, но они хотят быть уверенными в том, что они всегда могут снять их со счёта, когда это им будет необходимо. В критических ситуациях люди начинают опасаться, что они могут не получить свои деньги сразу. Все вкладчики выстраиваются в очередь, чтобы снять со счетов свои деньги. Банк же не может выдать деньги всем вкладчикам одновременно из-за того, что имеет ограниченное количество денег на руках, в наличии (помните, что банк занимается тем, что принимает от одних людей вклады, а другим людям выдаёт эти деньги займы!), ибо основные деньги банка находятся в займах. Займы нелегко превратить в наличные деньги. Поэтому, если вкладчики намерены все одновременно получить свои вклады, то обеспечить это просто невозможно, и банк вынужден закрыться.

Первоначально банки имели право печатать деньги. Они выпускали банкноты, которые гарантировали получение за них золота. Затем банки стали выпускать банкноты, не обеспеченные золотом. Банкноты выпускались банками, которые находились на расстоянии тысяч миль от людей, приобретавших их. Тот уровень коммуникации и транспорта, который тогда существовал, гарантировал невозможность выкупа золота по этим банкнотам. Эта практика через некоторое время вызвала состояние общей нестабильности в экономике, которая может быть охарактеризована как паника. Паника – это такая ситуация, когда люди начинают волноваться за судьбу своих вкладов и закрывают свои счета. Когда все вкладчики вдруг требуют свои вклады, банк закрывается, поскольку он не может вернуть их всем. Это в свою очередь вызвало банкротство и производственных предприятий. Таким образом, спады, кризисы объяснялись нестабильностью финансового сектора, который при определённых условиях вызывает спад экономической активности во всех сферах национальной экономики.

Подобный подход к трактовке проблемы цикличности сегодня отходит на второй план, он признаётся изначально поверхностным, так как исходит из анализа только сферы обращения. В настоящее время цикличность рассматривается в связи с производством и обращением. В центр анализа выносятся динамика промышленного производства, валового национального продукта, подушевого дохода. При этом динамика цен, процента, оборота трактуется лишь как индикатор общеэкономических изменений.

Существуют психологические объяснения циклов, связывающих деловую активность со сменой настроений, переходами от массового оптимизма к пессимизму. Ряд экономистов

объясняет экономический цикл внешними причинами: возникновение пятен на солнце, которые ведут к неурожаю и общему экономическому спаду; войнами, революциями и другими политическими потрясениями; освоением новых территорий и связанной с этим миграцией населения, колебаниями численности населения земного шара; мощными прорывами в технологии, позволяющими коренным образом изменить структуру общественного производства, и другими причинами.

Наиболее распространёнными сегодня являются следующие направления исследования причин кризисов и циклов.

Это, во-первых, объяснение кризисов недопотреблением народных масс, вызывающим обвал производства. Лекарство от кризисов в этом случае – стимулирование потребления. Между тем, неравномерная динамика потребления, как убеждает нас практика, представляет собой скорее следствие, чем причину экономического цикла.

Во-вторых, группа учёных-экономистов связывает кризис с отсутствием «правильных пропорций» между отраслями и регионами, с нерегулируемой деятельностью предпринимателей. Составной частью этих взглядов можно считать концепцию, объясняющую кризисы сбоями в денежном обращении или банковской сфере, описанной выше.

В-третьих, известную популярность получил поиск причин циклического характера развития экономики в конфликте условий производства и условий реализации, в противоречии между производством, стремящимся к расширению, и не успевающим за ним ростом платёжеспособного спроса. Экономический кризис обнаруживает существенные изменения в совокупном предложении и совокупном спросе, поэтому кризис является не только результатом нарушения пропорциональности развития общественного производства, но и импульсом к достижению равновесия и сбалансированности национальной экономики.

Такое обилие взглядов объясняется сложностью и важностью данного экономического явления [6].

Государственное регулирование цикличности производства

Мы уже знаем, что современная рыночная экономика функционирует в условиях активного воздействия на неё государства. Государственное воздействие на экономику способно существенно повлиять на ход экономического цикла, меняя характер экономической динамики: глубину и частоту кризисов, продолжительность фаз цикла и соотношение между ними. 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 подъёма – на его сдерживание. Так, с целью ослабления «перегрева» экономики государство в фазе подъёма способствует дальнейшему удорожанию кредита, вводит новые налоги, 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.

Таким образом, современный механизм самонастройки рыночной экономики через циклические кризисы изменяется под влиянием государственного воздействия. Происходит переплетение стихийно-рыночного механизма функционирования экономики в форме циклических кризисов с сознательным государственным воздействием на воспроизводственный процесс.

Нельзя не отметить особенности современных циклических кризисов, которые связаны с кризисом государственного регулирования. Последнее получило выражение в несостоятельности антициклической политики государства, в банкротстве теорий и практики воздействия на циклическое развитие, в несоответствии официально провозглашённых целей государственной политики фактическим результатам регулирования экономики (вместо роста экономики – его падение, вместо полной занятости – массовая безработица, вместо стабильности цен – хроническая инфляция и т.д.). В результате экономическая деятельность государства стала дополнительным фактором неустойчивости экономики.

Кризис государственного регулирования экономического развития потребовал от правительства развитых стран искать выход из сложившейся ситуации, но не путём отказа от государственного регулирования циклического производства, а посредством перестройки его форм и методов. Антициклическая направленность государственной политики сменилась антиинфляционной.

Инфляция является неотъемлемой чертой современного экономического цикла. Она взаимодействует с циклическим движением экономики и меняет механизм цикла. Это изменение характеризуется уменьшением «чувствительности» цен к кризисному сужению рыночного спроса и увеличению этой чувствительности к росту спроса. Объясняется это тем, что крупный капитал, монополии приспособляются к сужению платёжеспособного спроса населения путём сокращения производства при сохранении высоких цен. Государство же помогает крупным фирмам «управлять» таким путём кризисом. В результате в современных кризисах наблюдается противоборство двух тенденций в ценообразовании: повышательной, связанной с деятельностью крупного капитала и государства, и понижающей, порождаемой циклическим сокращением ёмкости рынка. Следовательно, современный цикл сочетает в себе кризис и инфляцию.

Антициклическая и антиинфляционная политика государства призвана смягчить отрицательные последствия [6].

Конвертируемость валюты

Конвертируемая (обратимая) валюта – это такая валюта, которая свободно обменивается на другие национальные денежные единицы, товары и услуги.

Современную международную экономическую жизнь просто невозможно представить без таких валют. Именно благодаря обратимости валют в мире совершается огромный оборот товаров и капиталов.

Существующая мировая валютная система своими корнями уходит в первые послевоенные годы. Тогда США и несколько других стран приняли на себя обязательство поддерживать конвертируемость своих валют. А исторически термин «обратимая» или «свободно конвертируемая» валюта возник при золотом стандарте, когда банкноты без всяких ограничений могли размениваться на золото. Такой беспрепятственный размен был одним из обязательных элементов системы золотого стандарта. Эта система предусматривала фиксированное золотое содержание денежной единицы, свободную чеканку и свободное обращение золотых монет. Разменность валют на золото существовала до первой мировой войны, а начиная с 1929 года ни одна страна не имела золотого обращения и бумажные деньги уже никогда не разменивались на золото. Лишь доллар США формально сохранял способность к обмену на золото до 1971 года, но речь шла о крупномасштабных, и прежде всего о международных, сделках. Именно длительная привязка к золоту определила признание за долларом США роли ведущей резервной валюты, когда проблемы конвертируемости стали регулироваться на межгосударственном уровне. Сама же необходимость такого регулирования особенно остро встала после второй мировой войны, в годы которой многие страны ввели жёсткие валютные ограничения. За исключением доллара США и швейцарского франка, все валюты стали неконвертируемыми, что препятствовало развитию в послевоенные годы внешней торговли, восстановлению национальных экономик.

Чтобы успешно решать вопросы конвертируемости, были созданы Международный валютный фонд (1944 год), Европейское валютное соглашение (1958-1973 годы), Европейская валютная система (1978 год) и другие валютные организации.

В 1985 году 60 стран – членов Мирового валютного фонда официально приняли на себя обязательства, предусмотренные уставом фонда, а именно лишь с одобрения Фонда вводить режим валютных ограничений. Одновременно возникло и новое понятие конвертируемости, более полно отражающее новые реалии мирового хозяйства. Так, Мировой валютный фонд разработал концепцию так называемой «свободно используемой валюты». Суть концепции состоит в том, что такая валюта должна, во-первых, широко использоваться в международных расчётах, а во-вторых, свободно обращаться на основных валютных рынках. Такими «свободно используемыми валютами» Мировой валютный фонд считает западногерманскую марку, французский франк, японскую йену, английский фунт стерлингов и доллар США. Эти 5 валют и сегодня играют ведущую роль в международных расчётах, применяются Мировым валютным фондом для выдачи кредитов, уплаты процентов по кредитам, предоставленным Фондом.

Таким образом, понятие и признаки конвертируемости не остаются постоянными. Они меняются с учётом новых экономических условий, приобретают черты, позволяющие быстро приспосабливаться к условиям мировой торговли. Условно существующие виды конвертируемости можно разделить на две группы: полную и частичную.

Полная конвертируемость означает отсутствие ограничений для иностранных и национальных владельцев валюты на её ввоз в страну, перевод за границу в любое время и использование для любых национальных и международных расчётов.

Что касается **частичной конвертируемости**, то она предполагает существование определённых ограничений. Спектр этих ограничений весьма широк. Он может включать в себя отдельные товары, страны, виды расчётов или субъектов хозяйствования. Например, в 1958 году в западноевропейских странах была введена частичная обратимость, относящаяся к нерезидентам, то есть иностранным физическим или юридическим лицам. По их счетам была разрешена конверсия и перевод денежных средств. Одновременно резидентам (национальным юридическим и физическим лицам) такие операции не разрешались. Подобный вид обратимости называется **внешней (нерезидентской)**.

Внутренняя частичная конвертируемость – это конвертируемость, если

национальным держателям валюты (резидентам) предоставляется право свободного ввоза и вывоза валютных средств, покупка без ограничений иностранной валюты.

Частичная конвертируемость может относиться и к отдельным видам валют или валютных операций. Так, если объектом конвертируемости являются средства, получаемые от текущих операций (внешняя торговля, туризм и прочее), то мы имеем дело с так называемой коммерческой обратимостью.

Можно назвать и частичную конвертируемость в пределах той или иной валютной зоны, когда разрешена взаимная обратимость валют стран, входящих в данную зону.

Как же достигается конвертируемость валют? Это сложный и длительный процесс, в котором исходной предпосылкой является равновесие баланса текущих платежей. Ведь конвертируемость – это процесс, требующий взаимодействия по меньшей мере двух стран по широкому кругу вопросов. Ни одна страна не может решать этот вопрос самостоятельно, поскольку необходимо согласие внешнеторгового партнёра принимать, например, российский рубль в качестве оплаты за поставляемые этим партнёром товары. И первой ступенькой здесь является равновесие платёжного баланса во взаимных расчётах России со страной, согласной на взаимную конверсию национальных денежных единиц. Иначе говоря, платежи за границу не должны быть выше платежей из-за рубежа. Следующая ступень – это выбор товара или товарного ассортимента, для которых характерны длительные, устойчивые и долговременные поставки. Последние необходимы для того, чтобы сформировать на первоначальном этапе взаимоприемлемый для двух (или более) стран валютный курс, могущий стать основой конвертируемости российского рубля. Реальные шаги в данном направлении сделаны, например, между Россией и Финляндией, где взаимный поток туристов столь значителен и стабилен, что возникла возможность в сфере туризма ввести частичную обратимость российских и финских денежных единиц [6].

Контрольные вопросы

Что такое полная конвертируемость национальной денежной единицы?

- а) возможность свободно обменять национальную денежную единицу на денежную единицу любого зарубежного государства;
- б) отсутствие ограничений для иностранных и национальных владельцев валют на её ввоз в страну и вывоз из страны, свободный перевод за границу, использование для любых национальных и международных расчётов;
- в) использование валюты лишь в системе международных расчётов.

Валютные курсы

При любой внешнеторговой сделке, при долго- или краткосрочных инвестициях за границу возникает необходимость установления определённого соотношения между валютами. Это соотношение и есть валютный курс. По сути это цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах других стран. Очевидно, что в валютном курсе отражается взаимодействие национальной и мировой экономик. Он как бы соизмеряет экономические процессы, происходящие в различных странах, сопоставляет внутренние и мировые цены. Но этим сопоставлением значение валютного курса далеко не исчерпывается, поскольку в нём отражаются и такие экономические категории, как производительность труда, заработная плата, темпы экономического роста и многое другое.

Соответственно и формирование валютных курсов происходит под воздействием множества факторов. Условно их можно разделить на долго-, средне- и краткосрочные.

Долгосрочные – те, что формируют основные характеристики денежных единиц. Здесь и уровень производительности труда в той или иной стране, долгосрочные темпы роста валового национального продукта, место и роль данной страны в мировой торговле и в зарубежных инвестициях.

Среднесрочные – это состояние платёжного баланса по текущим операциям, различие в динамике внутренних цен в тех или иных странах.

Краткосрочные – это психологические факторы, поскольку они также влияют на работу валютных рынков. Речь идёт, например, о мнении крупных банкиров, профессионалов валютного рынка, о перспективах курса той или иной валюты и других.

Техника формирования валютных курсов прошла долгий путь, и её главной особенностью в настоящее время является так называемое «плавание» валют относительно друг друга. Это, естественно, не исключает воздействия государства на курс своей валюты или замену «плавания» жёстко фиксированным курсом. Будучи сферой государственного регулирования, валютная система как одной страны, так и международная может меняться в зависимости от конкретных целей экономической политики. При этом и у гибкого, и у фиксированного валютных курсов в экономической теории и практике множество сторонников и противников. Однако и те, и другие считают, что гибкие курсы увеличивают риск для международных инвесторов, экспортёров и импортёров. Страх перед непредсказуемыми изменениями валютных курсов сдерживает капиталовложения в сферу мировой торговли, сокращает общемировое производство. Поэтому во всех странах с развитой мировой экономикой используются различные инструменты регулирования, препятствующие резким колебаниям валютного курса [6].

Контрольные вопросы

1. Какие факторы формирования валютных курсов носят долгосрочный характер?
 - а) состояние платёжного баланса по текущим платежам;
 - б) прогнозируемые оценки формирования валютных курсов;
 - в) уровень производительности труда.
2. Чему сегодня равен курс продажи доллара на Белорезском валютном рынке?
3. Где определяются курсы валюты?
 - в банке
 - на торгах на валютной бирже
 - на торгах на фондовой бирже
 - на торгах на товарно-сырьевой бирже
 - в магазине
4. Падает или поднимается курс валюты, если спрос на неё меньше, чем предложение?
5. Курс немецкой марки по отношению к американскому доллару составляет 1,7. Выберите правильное утверждение:
 - а) одну немецкую марку можно обменять на 1 американской доллар и 70 центов;
 - б) 1 американский доллар можно обменять на одну марку и 70 центов;
 - в) одну немецкую марку можно обменять на 1 американский доллар и 70 пфеннигов;
 - г) 1 американский доллар можно обменять на одну немецкую марку и 70 пфеннигов.

6. Курс рубля по отношению к американскому доллару составлял 1000, а затем упал ещё на 50. Чем у равен новый курс рубля?
7. Курс франка по отношению к доллару составляет 5,5. Сколько долларов вы получите при обмене 345 франков?
8. Костюм стоит 110 долларов. Сколько франков нужно заплатить за этот костюм, если курс франка 5,5?
9. Курс немецкой марки по отношению к доллару 1,7, курс франка – 5,5. Каков курс марки по отношению к франку и наоборот?

Валютные рынки

Купля или продажа валюты происходит на валютном рынке. Он представляет собой официальные центры, где осуществляются купля-продажа или другие операции.

Организационно эти центры представлены группами банков и компаний, среди которых важнейшее место занимают крупные многонациональные банки. Они круглосуточно ведут валютные операции через свои отделения, расположенные в разных странах мира.

В современных условиях наибольшее значение в системе валютных рынков приобрела торговля между банками. Именно в них устанавливаются наиболее распространённые котировки валютных курсов. Сам рынок здесь складывается из телефонных звонков и радиосигналов между банками. Опытные маклеры, находясь в различных банках, связываются друг с другом при помощи компьютера и телефонов. Терминал компьютера показывает текущие котировки курсов всех основных валют с датой совершения сделок. Каждый крупный банк рассылает свою котировку валют, которая показывает, по какому курсу банк готов вести торговлю с другими партнёрами. Найдя подходящий курс, банк-покупатель прямо по телефону связывается с другим банком и заключает сделку, чтобы получить наилучшую цену предложения. Как правило, формальности регламентируются в течение одной минуты и сделка заключается по устному соглашению. При необходимости позже отсылаются документы, подтверждающие сделку.

Современный валютный рынок является мировым и действует круглые сутки с понедельника до пятницы. Объём торговли огромен, хотя численность персонала, действующего в данной сфере, не превышает во всём мире несколько тысяч человек. Характер сделок на этом рынке зависит от намерений продавцов и покупателей. Рынок, например, предоставляет клиринговые услуги тем, кто стремится заключить сделку в наиболее предпочтительной, на их взгляд, валюте. Так, если США продали самолёт иностранному покупателю за 1 млн. долларов, то, возможно, покупатель будет стремиться продать иностранную валюту с тем, чтобы получить необходимый ему 1 млн. долларов. Это произойдёт в случае, если американская фирма принимает оплату только в долларах.

Следующий вид сделок – это страхование, или хеджирование, валют. Страхование является обычной операцией для тех, для кого международные финансовые сделки имеют второстепенное значение и кто стремится избавиться от иностранной валюты, которая ему не нужна.

Например, американец, который должен заплатить 100 фунтов стерлингов через 3 месяца, может не ждать этого срока для покупки английской валюты по неизвестному курсу. Он может сейчас купить фунты стерлингов с тем, чтобы позже заплатить данную сумму. Тем самым валютный рынок, который создаёт изменения валютных курсов, даёт возможность от этих изменений застраховаться.

Обратной стороной страхования является спекуляция. Она предполагает, что берутся валютные обязательства, будущая стоимость которых в национальной валюте неизвестна. Эти обязательства строятся на сознательном расчёте, на предположении об иностранной будущей цене. Сегодня спекуляция на валютном рынке практикуется весьма широко, поскольку рынок позволяет торговать валютой как спекулянтам, так и тем, кто страхует свои активы. То есть критерии, разделяющие эти две группы участников, отсутствуют.

В настоящее время можно говорить и об определённых этапах развития валютного рынка России. Первый начался с введения единого плавающего курса доллара в середине 1994 года, второй – с введением «валютного коридора» в 1995 году, допускающего фиксированные границы колебания курса рубля по отношению к доллару. Наряду с такими положительными моментами первого этапа, как рост объёма операций, формирование внебиржевого межбанковского валютного рынка, выход экономики России из самоизоляции, обнаружились и некоторые негативные моменты. Речь идёт о долларизации экономики, «бегстве от рубля», что дестабилизирует экономику, её денежное обращение. Второй этап призван устранить эти негативные моменты, способствовать укреплению российской денежной единицы, общей экономической стабилизации [6].

Международные операции и их отражение в платёжном балансе

С точки зрения движения денежных средств все международные операции делятся на две категории: кредитовые и дебетовые.

Кредитовые операции приводят к притоку денег в страну. Предположим, Россия продаёт на мировом рынке нефть. При этом финансовые потоки направлены из других стран в Россию. Приток средств в Россию будет происходить и в случае приезда в страну иностранных туристов, покупающих сувениры, оплачивающих гостиничные, экскурсионные, транспортные услуги.

Дебетовые операции, напротив, отражают отток денег из страны. Деньги утекают из страны при покупках за рубежом товаров и услуг, при переводе денежных средств живущим в иных странах родственникам, при выплате дивидендов иностранным держателям акций, при вложении денег в экономику зарубежных стран.

Совокупность дебетовых и кредитовых международных операций учитывается каждой страной в специальной системе счетов, называемой **платёжный баланс**. Платёжный баланс составляется ежегодно и показывает итог всех экономических операций между страной и остальным миром. Платёжный баланс отражает операции, осуществлённые не только от лица государства, но и все международные сделки и платежи своих резидентов, включая потребителей и предпринимателей. Другими словами, платёжный баланс страны показывает все доходы, получаемые от иностранных государств, и все платежи, осуществляемые данной страной.

Все доходы (кредитовые операции) заносятся в платёжный баланс со знаком плюс, а платежи и расходы за рубежом (дебетовые операции) – со знаком минус. В бухгалтерии платёжного баланса применяется принцип двойной записи, то есть каждая операция фиксируется дважды, поскольку происходит международный обмен, сопровождающийся встречным движением материально-финансовых потоков. Поясним это на примере. При вывозе товаров продавец зарабатывает для страны денежные средства, которые затем можно израсходовать на приобретение товаров за рубежом. Если вывоз товаров из страны (экспорт) равен по сумме ввозу зарубежной продукции (импорт), то экспортёры полностью финансируют или «оплачивают» импорт. Если же импорт оказывается больше, то для его оплаты потребуется или взять займы за рубежом, или продать иностранцам часть своих финансовых активов либо часть собственности. Поэтому любая торговая операция записывается 1 раз как таковая (экспорт или импорт на определённую сумму), а второй раз (но уже с противоположным знаком) – как движение финансовых средств, опосредствующих данную операцию. В силу подобной двойной записи платёжный баланс всегда является балансом в полном смысле этого слова, то есть совокупный итог доходных и расходных статей (сальдо) всегда равен нулю. К сожалению, очень часто при характеристике платёжного баланса страны допускаются некорректные выражения типа «положительный платёжный баланс» или «дефицит платёжного баланса» [6].

Структура платёжного баланса

Платёжный баланс представляет собой показатель развития экономики любого государства. Он показывает, насколько эффективно осуществляется международная деятельность по продаже и покупке товаров и услуг. Разрабатывать и составлять платёжный баланс должны все государства, которые являются действующими участниками Международного валютного фонда. Структура платёжного баланса является утверждённой и единой для всех государств. В Российской Федерации составляет и разрабатывает прогноз платёжного баланса Центральный банк РФ. Одной из важнейших оснований регулирования и поддержания платёжного баланса страны являются золотовалютные резервы Центрального банка РФ.

Формирование платёжного баланса Российской Федерации за период 2012-2015 годов было связано с ухудшением экономической ситуации в стране, внешнеполитической ситуации и повышением рисков деятельности на международном рынке. Укрепление положительного баланса и рост положительного сальдо текущего счёта в 2015 году были недостаточными для компенсации оттока капитала из страны.

«Платёжный баланс представляет собой составленный в форме бухгалтерских счетов статистический отчёт о торговых и финансовых сделках экономических субъектов страны с остальным миром за определённый период (обычно за год)»³⁸.

«Платёжный баланс представляет собой систематизированную статистическую запись всех экономических сделок между резидентами данной страны и остальным миром за определённый период времени (год, квартал, месяц)»³⁹.

Динамика счёта текущих операций и операций с капиталом в платёжном балансе Российской Федерации за период 2012-2015 годов представлена в таблице 15.

Таблица 15

Показатели	2012	2013	2014	2015
Счёт текущих операций, млрд. долларов США	71,3	34,1	56,7	69,56
Темп роста счёта текущих операций к 2012 году	100 %	47,83 %	79,52 %	97,56 %
Темп роста счёта текущих операций к предыдущему году	100 %	47,83 %	166,28 %	122,68 %
Счёт операций с капиталом, млрд. долларов США	–5,2	–0,4	–42,0	–0,3
Темп роста счёта операций с капиталом к 2012 году	100 %	7,69 %	807,69 %	5,77 %
Темп роста счёта операций с капиталом к предыдущему году	100 %	7,69 %	10500 %	0,71 %
Сальдо счёта текущих операций и счёта операций с капиталом, млрд. долларов США	66,1	33,7	14,7	69,26
Темп роста сальдо счёта текущих операций и счёта операций с капиталом к 2012 году	100 %	50,98 %	22,24 %	104,78 %
Темп роста сальдо счёта текущих операций и счёта операций с капиталом к предыдущему году	100 %	50,98 %	43,62 %	471,16 %

Источник: рассчитано по материалам сайта Центрального банка РФ.

Проанализировав данные таблицы 1, можно сделать вывод, что счёт текущих операций Российской Федерации за 2012-2015 года сократился на 2,44 % по сравнению с показателем 2012 года и составил в 2015 году 69,56 млрд. долларов США, а счёт операций с капиталом за аналогичный период сократился на 94,23 % и составил в 2015 году –0,3 млрд. долларов США.

Сальдо счёта текущих операций и счёта операций с капиталом за 2012-2015 года увеличилась на 3,16 млрд. долларов США с 66,1 млрд. долларов США в 2012 году до 69,26 млрд. долларов США в 2015 году. Сокращение сальдо счёта текущих операций и счёта операций с капиталом РФ было обусловлено оттоком капитала из страны. Снижение счёта

³⁸ Тарасевич Л.С., Гребенников П.И., Леусский А.И. Макроэкономика: учебник – М.: Высшее образование, 2006. с.407

³⁹ Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Макроэкономика: учебник – СПб.: Питер, 2008. с.224

текущих операций было связано с экономическими санкциями, введёнными против Российской Федерации странами Европейского союза и США, а также с запретом ввоза многих импортных товаров на территорию Российской Федерации.

Динамика торгового баланса и баланса услуг в платёжном балансе РФ за период 2012-2015 годов представлена в таблице 16.

Таблица 16

Показатели	2012	2013	2014	2015
Торговый баланс, млрд. долларов США	191,7	181,9	189,7	148,5
Темп роста торгового баланса к 2012 году	100 %	94,89 %	98,96 %	77,46 %
Темп роста торгового баланса к предыдущему году	100 %	94,89 %	104,29 %	78,28 %
Экспорт торгового баланса, млрд. долларов США	527,4	523,3	493,6	341,5
Темп роста экспорта торгового баланса к 2012 году	100 %	99,22 %	93,59 %	64,75 %
Темп роста экспорта торгового баланса к предыдущему году	100 %	99,22 %	94,32 %	69,19 %
Импорт торгового баланса, млрд. долларов США	335,8	341,3	308,0	192,95
Темп роста импорта торгового баланса к 2012 году	100 %	101,64 %	91,72 %	57,46 %
Темп роста импорта торгового баланса к предыдущему году	100 %	101,64 %	90,24 %	62,65 %
Баланс услуг, млрд. долларов США	-46,6	-58,3	-54,6	-36,6
Темп роста баланса услуг к 2012 году	100 %	125,11 %	117,17 %	78,54 %
Темп роста баланса услуг к предыдущему году	100 %	125,11 %	93,65 %	67,03 %
Экспорт баланса услуг, млрд. долларов США	62,3	70,1	66,6	51,8
Темп роста экспорта баланса услуг к 2012 году	100 %	112,52 %	106,90 %	83,15 %
Темп роста экспорта баланса услуг к предыдущему году	100 %	112,52 %	95,01 %	77,78 %
Импорт баланса услуг, млрд. долларов США	108,9	128,4	121,2	88,4
Темп роста импорта баланса услуг к 2012 году	100 %	117,91 %	111,29 %	81,18 %
Темп роста импорта баланса услуг к предыдущему году	100 %	117,91 %	94,39 %	72,94 %

Источник: рассчитано по материалам сайта Центрального банка РФ.

Проанализировав данные таблицы 2, можно сделать вывод, что торговый баланс за 2012-2015 года сократился на 22,54 % по сравнению с показателем 2012 года и составил в 2015 году 148,5 млрд. долларов США. Баланс услуг в платёжном балансе показал за 2012-2015 года отрицательную динамику. Сокращение торгового баланса обусловлено сокращением, как экспорта торгового баланса, так и импорта торгового баланса, что было связано с ухудшением внешнеэкономической конъюнктуры⁴⁰ и введёнными экономическими санкциями.

Экспорт торгового баланса за 2012-2015 года сократился на 185,9 млрд. долларов США с 527,4 млрд. долларов США в 2012 году до 341,5 млрд. долларов США в 2015 году. Экспорт баланса услуг за 2012-2015 годы сократился на 10,5 млрд. долларов США с 62,3 млрд. долларов США в 2012 году до 51,8 млрд. долларов США в 2015 году, но по сравнению с 2013 годом в 2014 году экспорт баланса услуг снизился на 3,5 млрд. долларов США с 70,1 млрд. долларов США в 2013 году до 66,6 млрд. долларов США в 2014 году. Это происходило при снижении импорта торгового баланса и росте импорта баланса услуг.

Отрицательная динамика спроса на импортные товары стала следствием снижения

⁴⁰ *Примечание автора.* Экономическая ситуация, складывающаяся на рынке, характеризуемая уровнями спроса и предложения, рыночной активностью, ценами, объёмами продаж, движением процентных ставок, валютного курса, заработной платы, дивидендов, а также динамикой производства и потребления.

спроса на инвестиционные товары, а также снижение покупательной способности населения из-за снижения курса национальной валюты. На изменение баланса услуг в платёжном балансе оказало значительное влияние падение курса национальной валюты, а также снижение доходов населения.

Динамика баланса оплаты труда и баланса доходов в платёжном балансе РФ за период 2012-2015 годов представлена в таблице 17.

Таблица 17

Показатели	2012	2013	2014	2015
Баланс оплаты труда, млрд. долларов США	–11,8	–13,2	–9,0	–5,1
Темп роста баланса оплаты труда к 2012 году	100 %	111,86 %	76,27 %	43,22 %
Темп роста баланса оплаты труда к предыдущему году	100 %	111,86 %	68,18 %	56,67 %
Баланс инвестиционных доходов, млрд. долларов США	–56,8	–67,2	–56,9	–31,6
Темп роста баланса инвестиционных доходов к 2012 году	100 %	118,31 %	100,18 %	55,63 %
Темп роста баланса инвестиционных доходов к предыдущему году	100 %	118,31 %	84,67 %	55,54 %
Баланс инвестиционных доходов к получению, млрд. долларов США	42,8	37,9	43,5	33,6
Темп роста баланса инвестиционных доходов к получению к 2012 году	100 %	88,55 %	101,64 %	78,50 %
Темп роста баланса инвестиционных доходов к получению к предыдущему году	100 %	88,55 %	114,78 %	77,24 %
Баланс инвестиционных доходов к выплате, млрд. долларов США	99,6	105,1	100,3	65,2
Темп роста баланса инвестиционных доходов к выплате к 2012 году	100 %	105,52 %	100,70 %	65,46 %
Темп роста баланса инвестиционных доходов к выплате к предыдущему году	100 %	105,52 %	95,43 %	65,00 %
Баланс вторичных доходов, млрд. долларов США	–6,1	–9,3	–8,7	–5,6
Темп роста баланса вторичных доходов к 2012 году	100 %	152,46 %	142,62 %	91,80 %
Темп роста баланса вторичных доходов к предыдущему году	100 %	152,46 %	93,55 %	64,37 %

Источник: рассчитано по материалам сайта Центрального банка РФ.

Проанализировав данные таблицы 3, можно сделать вывод, что баланс инвестиционных доходов за 2012-2015 годы снизился на 25,2 млрд. долларов США с –56,8 млрд. долларов США в 2012 году до –31,6 млрд. долларов США в 2015 году. Тогда как по сравнению с показателем 2013 года баланс инвестиционных доходов в 2014 году значительно снизился. Изменение баланса инвестиционных доходов обусловлено ростом поступлений из-за границы, которые формировались как участие в капитале и покупке долговых инструментов.

Баланс оплаты труда в платёжном балансе РФ за 2012-2015 годы уменьшился на 56,78 % с –11,8 млрд. долларов США до –5,1 млрд. долларов США в 2015 году, что было обусловлено, в том числе падением курса национальной валюты. Баланс вторичных доходов в платёжном балансе РФ за 2012-2015 годы сократился на 8,2 % с –6,1 млрд. долларов США в 2012 году до –5,6 млрд. долларов США в 2015 году, что было обусловлено, в том числе сокращением таможенных платежей.

Баланс инвестиционных доходов к получению в платёжном балансе РФ за 2012-2015 годы сократился на 9,2 млрд. долларов США с 42,8 млрд. долларов США в 2012 году до 33,6 млрд. долларов США в 2015 году. Баланс инвестиционных доходов к выплате в платёжном

балансе РФ за 2012-2015 годы сократился на 34,4 млрд. долларов США с 99,6 млрд. долларов США в 2012 году до 65,2 млрд. долларов США в 2015 году.

Золотовалютные резервы Центрального банка РФ за 2012-2015 годы сократились на 28,59 % с 515,9 млрд. долларов США в 2012 году до 368,4 млрд. долларов США в 2015 году. Снижение золотовалютных резервов Центрального банка РФ было обусловлено повышением курса иностранной валюты с целью обеспечения стабильности валютного курса и сглаживания его колебаний, а также обеспечения стабильности в банковской системе страны.

Динамика чистого ввоза/вывоза капитала и золотовалютных резервов Центрального банка РФ за период 2012-2015 годы представлена в таблице 18.

Таблица 18

**Динамика чистого ввоза/вывоза капитала и золотовалютных резервов
Центрального банка РФ за период 2012-2015 годы**

Показатели	2012	2013	2014	2015
Чистый ввоз/вывоз капитала банками и предприятиями, млрд. долларов США	–48,8	–61,0	–151,5	–56,9
Темп роста чистого ввоза/вывоза капитала банками и предприятиями к 2012 году	100 %	125,0 %	310,45 %	116,6 %
Темп роста чистого ввоза/вывоза капитала банками и предприятиями к предыдущему году	100 %	125,0 %	248,36 %	37,56 %
Золотовалютные резервы Центрального банка РФ всего, млрд. долларов США	515,9	522,8	470,1	368,4
Темп роста золотовалютных резервов Центрального банка РФ к 2012 году	100 %	101,35 %	91,13 %	71,41 %
Темп роста золотовалютных резервов Центрального банка РФ к предыдущему году	100 %	101,35 %	89,92 %	78,37 %

Источник: рассчитано по материалам сайта Центрального банка РФ.

Проанализировав данные таблицы 4, можно сделать вывод, что чистый вывоз капитала банками и предприятиями РФ за 2012-2015 годы вырос на 16,6 % по сравнению с показателем 2012 года и составил в 2015 году –56,9 млрд. долларов США. Наибольшая величина данного показателя наблюдалась в 2014 году и составлялась –151,5 млрд. долларов США. Это было обусловлено нестабильностью экономической ситуации в стране и сильными колебаниями курсов иностранных валют.

Рост чистого вывоза капитала банками и предприятиями за 2012-2015 годы обусловлен экономической ситуацией, складывающейся в Российской Федерации.

Золотовалютные резервы Центрального банка РФ за 2012-2015 годы показывали меньший темп снижения, чем чистый вывоз капитала банками и предприятиями в 2014 году по сравнению с 2013 годом составил 248,36 %, а темп роста золотовалютных резервов Центрального банка РФ в 2014 году по сравнению с 2013 годом составил 89,92 %.

Выводы

Таким образом, из всего вышеизложенного можно сделать вывод, что в 2015 году платёжный баланс показывает положительную динамику практически по всем его составляющим по сравнению с 2013 и 2014 годами. Это обусловлено постепенным выходом экономики Российской Федерации из кризиса и адаптации к новым условиям внешней политики и международной торговли.

Управление платёжным балансом включает политику улучшения платёжного баланса, которая направлена на увеличение экспорта, увеличение инвестиционной привлекательности страны и рост положительного сальдо платёжного баланса [24].

Контрольные вопросы

Выплата дивидендов зарубежным владельцам отечественных акций представляет собой:

- а) дебетовую операцию;
- б) кредитовую операцию;
- в) операцию на фондовом рынке.

Баланс внешнеэкономической задолженности

Платёжный баланс характеризует потоки платежей и поступлений для конкретной страны в течение определённого периода, чаще всего года. В отличие от платёжного баланса баланс внешнеэкономической задолженности отражает состояние взаиморасчётов по международным экономическим операциям на определённый момент на некоторую дату. Другое отличие состоит в том, что баланс внешнеэкономической задолженности рассматривает только счета движения долгосрочного и краткосрочного капиталов. Таким образом, баланс внешнеэкономической задолженности показывает, является ли данная страна нетто-должником по отношению к остальному миру или же она выступает как нетто-кредитор. Так, например, вплоть до 1980-х годов США традиционно считалась ведущей страной-кредитором, поскольку требования США к нерезидентам превышали иностранные требования к американским резидентам в расчётный момент времени. Однако начиная с 1985 года США превратились в страну – чистого задолжника.

Что касается России, то она в 1990-е годы превратилась в страну-кредитора, или нетто-инвестора [6]. В 2017 году внешний долг России оценивается в 51,2 млрд. долларов США [22, с.501]. Иностранные государства были должны России около 200 млрд. долларов. Однако многие долги отнесены к категории сомнительных и даже безнадежных. Так, например, присоединившись к экономической блокаде Ирака и Ливии, Россия практически перекрыла пути для погашения этими странами своего долга, составляющего порядка 40 млрд. долларов. Таким образом, сам факт, что Россия является нетто-кредитором, ещё не говорит о том, что у страны нет проблем с обслуживанием и погашением собственной задолженности. Положение нетто-инвестора чревато ещё и тем, что страна обескровливает собственную экономику, перекачивая финансовые ресурсы в другие государства, способствуя их развитию и усугубляя положение у себя дома. Поскольку отрицательное сальдо баланса движения капиталов есть лишь другая сторона активного баланса текущих операций, то стоит задуматься над тем, а всегда ли хорошо иметь положительно сальдо торговли и услуг. В 16-18 веках большинство полагало, что следует всеми силами поощрять экспорт и сокращать импорт товаров и услуг. Эти воззрения привели к формированию целого направления экономической мысли, именуемого «меркантилизм». Меркантилисты утверждали, что в результате достижения «благоприятного торгового баланса» произойдёт увеличение национального запаса золота и серебра, а, следовательно, возрастает благосостояние нации. Пример современной российской экономики наглядно показывает, что положительное сальдо текущих расчётов отнюдь не решает всех проблем. Тем более что в российской действительности актив достигнут за счёт сведения импорта к минимуму, когда не обеспечиваются потребности даже, скажем, в лекарствах, не имеющих отечественных аналогов. Поэтому желательность актива или дефицита платёжного баланса по текущим операциям зависит от конкретных обстоятельств и от их устойчивости на протяжении определённого времени. Так, актив или пассив в одном взятом году вполне безопасен, но повторяемый на протяжении многих лет влечёт за собой обострение сопряжённых экономических проблем [6].

Платёжный баланс и валютные курсы

Валютный курс (цена одной денежной единицы, выраженная в другой денежной единице) фиксируется международными и/или национальными правовыми актами или определяется посредством рыночного механизма. В последнем случае первостепенное значение имеют спрос и предложение различных валют на мировом рынке.

В соответствии с законодательством каждой страны товары и услуги на её территории могут быть оплачены только в национальной валюте. Поэтому покупатели, желающие купить товары другой страны, должны приобрести вначале валюту этого государства, предложив в обмен отечественные денежные знаки. Соответственно, спрос на национальную валюту обычно зависит от спроса на национальные товары и услуги. Спрос на иностранные валюты зависит от спроса на товары и услуги зарубежных стран. Таким образом, экспорт порождает спрос на отечественную валюту, а импорт создаёт внутренний спрос на валюту иностранную. Одновременно импортёры создают предложение иностранной валюты на мировом рынке (поскольку готовы обменять её на необходимую иностранную валюту), а экспортёры предлагают заработанную ими иностранную валюту для обмена её на национальную.

Складывающийся в результате рыночных сил равновесный валютный курс предполагает, что платёжный баланс по текущим операциям уравновешен, то есть нет ни актива, ни дефицита. Экспортные выручки полностью компенсируют импортные расходы, а спрос на иностранную валюту равен её предложению. Однако если потребители, скажем, в Великобритании будут покупать всё большее количество американских товаров и услуг, то им понадобится большее количество американских долларов. Предложение фунтов стерлингов на рынке будет расти, в силу чего фунтовая цена доллара тоже возрастёт, пускай с $\frac{1}{3}$ фунта = 1 доллара до 0,5 фунта = 1 доллару. Соответственно, долларовая цена фунта будет падать с 3 долларов = 1 фунту до 2 долларов = 1 фунту. Одновременно эта ситуация отразится и на счёте текущих операций Великобритании, обусловив дефицитное превышение импорта над экспортом.

Сторонники системы гибких валютных курсов полагают, что данная система способна к автоматической корректировке платёжного баланса текущих операций. Для американцев изменение цены фунта в долларах будет означать, что английский товар стоимостью 90 фунтов стерлингов ранее обходился ему в 270 долларов (90×3), а теперь будет стоить 180 долларов (90×2). Следовательно, британские товары станут для американцев относительно дешевле и возрастёт спрос на них. Для Великобритании это означает рост её экспорта. С другой стороны, американские товары стали относительно дороже для англичан в результате обесценения английского фунта стерлингов. Поэтому и спрос на импорт из США сократился. Сокращение импорта из США при одновременном повышении экспорта в эту страну будет способствовать выравниванию британского платёжного баланса по текущим операциям.

Данный пример позволяет сделать важный вывод. Обесценение национальной валюты на мировом рынке способствует росту экспорта отечественной продукции и сдерживает импорт. Удорожание национальной валюты выгодно импортёрам, но препятствует экспорту, делая отечественную продукцию менее конкурентоспособной [6].

Контрольные вопросы

Обесценение национальной валюты на мировом рынке способствует росту:

- а) экспорта;
- б) импорта;
- в) безработицы;
- г) внешнего долга.

Мировая торговля и внешнеэкономическая политика государства

Мировая торговля известна давно: ещё в древности возникли и развивались экономические и политические связи между странами. Но мировой рынок, включающий торговлю большинства стран мира, возник лишь на этапе перехода к крупному машинному производству. И только к началу 20 века этот рынок действительно сформировался.

Мировой рынок отличает от национальных следующие черты. Так, объект международного обмена – лишь часть продукции отдельных стран. Эта часть наиболее конкурентоспособна, имеет низкие издержки производства и высокие потребительские свойства. Для производства экспортной продукции применяются передовые технологические процессы, используются особые природные или географические условия. На мировом рынке ведётся и более ожесточённая конкурентная борьба, чем на внутреннем, поскольку здесь уже действует антимонопольное законодательство, позволяющее эффективно работать на национальном рынке развитых стран всем фирмам.

Международная торговля возникла задолго до появления каких-либо теорий. Например, в Шри-Ланке торговля опередила официальные теории более чем на 1500 лет. Но рост интенсивности международного обмена и соответственно борьбы за расширение и завоевание рынков заставили учёных пристально исследовать различные стороны международного товарообмена. Современные теории международной торговли ведут своё начало от классической политической экономии, от работ Адама Смита и Давида Рикардо.

А.Смит обосновал тезис о том, что основой развития международной торговли является различие в абсолютных издержках при производстве товаров в разных странах: одни страны могут производить товары более эффективно, чем другие. А. Смит писал, что если какая-нибудь страна может снабжать каким-либо товаром по более дешёвой цене, чем мы сами изготавливали, то гораздо лучше покупать его у этой страны.

Взгляды Адама Смита дополнил и развил Д.Рикардо, которому принадлежит теория относительного преимущества. Эта теория в том или ином виде присутствует в большинстве современных работ по проблемам внешнеэкономического взаимодействия. В своих теоретических выкладках Д.Рикардо доказал не только возможность, но и необходимость взаимовыгодной торговли даже при наличии абсолютного преимущества одной страны в производстве этих продуктов. Ведь эта страна получит выигрыш, если откажется от менее эффективного производства в пользу более эффективного. По мысли Рикардо, несмотря на то, что та или иная страна способна выпускать множество разнообразных товаров, она обладает сравнительным преимуществом в производстве лишь определённых видов продукции, в то время как другим странам лучше удаётся производство чего-то другого.

Современной модификацией теории сравнительных издержек является теория соотношения факторов производства. Страны неодинаково наделены факторами производства. Если страна в избытке обеспечена каким-либо одним фактором, например трудом с относительно низкой заработной платой, то трудоёмкие товары, производимые в данной стране, будут обходиться дешевле. В странах с избыточным капиталом более дешёвыми будут капиталоемкие товары. Соответственно странам с избыточной рабочей силой выгодно производить и экспортировать трудоёмкие товары, а там, где есть свободные капиталы, но недостаёт рабочей силы, целесообразно специализироваться на изготовлении и вывозе капиталоемких товаров, импортируя в свою очередь трудоёмкие. Основателями этой теории являются Э.Хекшер (1879-1952 годы) и Б.Улин (1899-1979 годы), а она известная в экономической литературе как теория Хекшера-Улина.

По словам Улина, смысл теории в том, что товары, требующие для производства значительных затрат (избыточных факторов производства) и небольших затрат (дефицитных товаров), экспортируются в обмен на товары, производимые с использованием факторов в обратной пропорции. Таким образом в скрытом виде экспортируются избыточные и импортируются дефицитные факторы.

Многие экономисты подвергают рассматриваемую теорию самым разнообразным проверкам. В частности, они полагают, что выводы теории Хекшера-Улина справедливы, то неравномерное распределение факторов производства должно соответствующим образом отражаться на структуре мировой торговли. Исследования, проведённые в 80-е годы, дают некоторые подтверждения рассмотренной теории. Так, Япония существенно зависит от

импорта интенсивного в отношении природных ресурсов «первичного сырья» – продукции сельского хозяйства, рыболовства, лесной и обрабатывающей промышленности, поскольку не может самостоятельно производить эту продукцию в необходимых объёмах. Оплатить этот импорт Японии помогает преимущество в экспорте наукоёмкой, высокотехнологичной продукции. США располагают сравнительными преимуществами, основанными на обеспеченности квалифицированной рабочей силой, рядом природных ресурсов. Это проявляется в преобладании экспорта над импортом технически передовой продукции. Но для других промышленно развитых стран теория Хекшера-Улина не находит столь явного подтверждения. Так, не объясняет ухудшение в 70-е годы позиций ФРГ и Великобритании в торговле технически сложной продукцией при высоких темпах роста численности квалифицированного персонала. Эти противоречия привели к необходимости расширения теории Хекшера-Улина и возникновению совершенно новых подходов к проблеме эффективности внешней торговли.

Сторонники расширенной теории полагают, что нельзя сводить всю совокупность факторов производства лишь к капиталу, земле и ограниченным видам труда. Поэтому применительно к труду рассматривается его неоднородность, проявляющаяся на высших уровнях управления или в профессиях, где необходима особо важная, весьма редко встречающаяся квалификация. Например, особый управленческий талант Э.Тойота позволил японской фирме «Тойота» занять ведущие позиции в автомобильной промышленности. Соответственно знания, предпринимательские способности, технологии рассматриваются как факторы производства, принадлежащие их владельцам. Такой подход придаёт теории Хекшера-Улина новые черты достоверности, и она в какой-то мере становится применима к исследованию структурных изменений мировой торговли.

Фактически отрицает идеи Хекшера-Улина теория специализации производства. Её исходный момент – утверждение, что страны с одинаковой обеспеченностью факторами производства получают максимальный эффект от внешней торговли, если специализируются на тех или иных отраслях производства. В данном случае возникает эффект массового производства, для которого характерно снижение издержек на единицу продукции. Нельзя не отметить, что теория специализации производства как основополагающего направления взаимной торговли нашла реальное воплощение в рамках бывшего содружества стран-членов СЭВ. За годы планового и целенаправленного взаимодействия в этих странах сложились комплексы отраслей и видов производства, удовлетворяющих потребности внутреннего и внешнего рынков этих стран по преобладающим видам сырья, энергии, машин и оборудования. Сокрушительный разрыв этих связей весьма болезненно сказался на экономике России и других стран-членов СЭВ.

Однако ни одна из названных теорий не отвечает вопрос о причинах возникновения отличий в эффективности производства или преимуществ технологии. Нет в них и ответа на вопрос, почему фирмы отдельных стран зачастую десятилетиями сохраняют лидерство в мировой торговле. Пожалуй, эту загадку в некоторой мере отгадывает Р.Вернон в теории жизненного цикла товара. Согласно этой теории, некоторые виды продукции проходят цикл, состоящий из четырёх этапов (внутренний, рост, зрелость, упадок), а их производство перемещается в международном плане в зависимости от этапа цикла. Р.Вернон пытался объяснить, почему США лидируют в производстве значительного числа новых и перспективных товаров. Он утверждал, что спрос на такие товары, возникающий на национальном рынке раньше, чем за рубежом, приводит к технологическим преимуществам США. Американские фирмы на стадии производства экспортируют эти новшества, а по мере спроса роста на них налаживают производство в зарубежных странах. По мере распространения новой технологии иностранные фирмы также осваивают производство новых товаров, начинают их вывозить. Понятие «цикл товара» стало основой теории, объясняющей взаимодействие национального и внешнего рынков. Тем не менее эта теория не раскрывает ряда сложных проблем. В частности, почему США никогда не имели возможность диктовать свои условия на рынке новых товаров? Остаются без ответа и такие вопросы, как причины возникновения спроса на новые товары одновременно в нескольких странах; мировое лидерство по отдельным товарам стран, развивающихся относительно медленно и не имеющих ёмкого внутреннего рынка; длительное сохранение у некоторых

стран технологических преимуществ; лидерство в технологии фирм отдельных стран и другое. Попытки понять эти причины некоторые исследователи связывают с деятельностью транснациональных корпораций, другие – с теорией подобию стран, основанной на том, что большая доля объёма внешней торговли сегодня приходится на торговлю готовыми изделиями между промышленно развитыми странами, потому что в них имеются схожие сегменты рынка.

В целом развитие мировой торговли подтверждает жизнеспособность всех теорий, необходимость их постоянной модернизации, расширения, дополнениями новыми гранями [6].

Государственное регулирование внешнеэкономических связей

Внешнеэкономическая политика государства – это деятельность, направленная на развитие и регулирование отношений с другими странами.

Реализация внешнеэкономической политики государства предполагает определение стратегических целей государства во внешнеэкономических отношениях в целом и с отдельными странами, а также выработку методов и средств, обеспечивающие достижение поставленных целей, сохранение стабильности и устойчивости взаимосвязей. При этом внешнеэкономическая политика любого государства непрерывно связана с его внутренней политикой. Поэтому её содержание определяется конкретными общественными отношениями в данной стране, уровнем развития производительных сил, задачами в социально-экономической сфере. В самом общем виде можно сказать, что главной задачей внешнеэкономической политики является создание внешних уровней для расширенного воспроизводства внутри страны. Следует учесть, что на внешнеэкономической политике практически всех стран мира сказывают такие явления мировой экономики и международных экономических отношений как обострение конкурентной борьбы на мировом рынке, растущее неравновесие платёжных балансов, огромная внешняя задолженность развивающихся стран, экономическая и политическая нестабильность в странах Восточной Европы и прежде всего в странах, ранее входивших в СССР, и другое. Указанные процессы ведут к тому, что во внешнеэкономической политике постоянно взаимодействуют две тенденции: либерализация и протекционизм. Либерализация имеет целью открыть внутренний рынок для иностранных капиталов, товаров и рабочей силы, усилив тем самым конкуренцию на внутреннем рынке. Протекционизм представляет собой политику государства, направленную на защиту внутреннего рынка от конкурентов, а часто и на захват внешних рынков.

Государственное регулирование внешнеэкономических связей осуществляется с помощью широкого круга мер. Классическим инструментом здесь являются таможенные тарифы.

Таможенный тариф – это систематизированный перечень таможенных пошлин, которыми облагаются товары при импорте, а в отдельных случаях – при экспорте у данной страны.

Таможенная пошлина выполняет функцию налога, взимаемого при пересечении товаром таможенной границы. Оно повышает цену импортируемых (или экспортируемых) товаров и оказывает тем самым влияние на объём и структуру внешнеторгового оборота. Одновременно таможенный тариф выполняет и другие функции. В частности, они являются важным источником средств, поступающих в бюджет. Таможенные тарифы также широко используются для облегчения условий доступа иностранных товаров на внутренний рынок.

В своей внешнеэкономической политике государство использует оба инструмента регулирования в зависимости от определённого рынка, видов товаров и услуг. Например, аграрный сектор в большинстве стран мира давно уже развивается в условиях государственного протекционизма. Что касается экономической теории, то в ней достаточно как сторонников, так и противников обоих инструментов государственной внешнеэкономической политики. В частности, учение о протекционизме, прежде всего, на аргументах национального плана, а именно на необходимости обеспечения государственной безопасности. Ведь если страна специализируется на выпуске ограниченного вида товаров, то это делает её уязвимой в случае войны. Следуя этому аргументу, страна должна развивать и сохранять на своей территории производства, которые обеспечат ей возможность существования в случае военного конфликта. Речь идёт об основных сельскохозяйственных продуктах, отраслях промышленности, необходимых для национальной обороны. Сюда же относятся и протекционистские меры, направленные на сохранение природных ресурсов (нефть в США, медь в Мексике). Сторонники протекционизма выдвигают также тезис о необходимости защиты уровня жизни, что особенно характерно для американских авторов. Речь идёт о том, что государство должно защитить высокий уровень жизни и высокую заработную плату от коммерческой конкуренции со стороны стран, где уровень жизни значительно ниже. Иногда выдвигается и идея о необходимости сохранения за счёт протекционизма некоторых социальных групп или видов деятельности. Это характерно,

например, для длительного периода развития Франции, когда сельское хозяйство ограждалось от иностранной конкуренции. Делалось это во имя социальной стабильности, поддержания рождаемости на селе и сохранения широкого слоя ремесленников.

Самым распространённым в экономической теории аргументом долговременного порядка является положение о необходимости защиты новых или нарождающихся отраслей национальной экономики. Этот аргумент считается наиболее важным из всех выдвигаемых сторонниками протекционизма во внешней торговле. Весьма активно использует это положение Япония, длительное время защищавшая от иностранной конкуренции автомобильную промышленность. Это происходило на этапе становления данной отрасли.

В долгосрочном плане протекционизм, по мнению Дж.М. Кейнса, может решить проблему занятости. Так, в период депрессии между 1925 и 1930 годами он рекомендовал Великобритании увеличить таможенные пошлины, которые могли бы усилить экономическую активность. С его точки зрения, таможенный протекционизм мог бы способствовать:

- сохранению равновесия платёжного баланса в период реализации внутренней программы экономического развития;
- частичному финансированию этой программы за счёт доходов от пошлин;
- повышению уровня занятости за счёт замены импортных товаров товарами национального производства.

Сторонники свободной торговли (либерализации) критически относятся ко всем рассмотренным положениям и считают, что протекционизм разрушает дух конкуренции, ведёт к возникновению привилегированных условий для отдельных производителей, сдерживает экономическое развитие национальной экономики. Они полагают, что протекционизм не выгоден ни производителю, ни потребителю. Они приводят в защиту подобной точки зрения следующие аргументы. Защита отдельных отраслей от иностранной конкуренции зачастую диктуется давлением мощных частных интересов, пользующихся поддержкой политических и парламентских кругов. Одновременно в условиях высоких таможенных пошлин цены на товары защищаемой отрасли растут. В результате страдает потребитель.

Рассматривая преимущества свободной торговли, её сторонники полагают, что либерализация позволяет осуществлять распределение продукции в соответствии с законом сравнительных издержек производства и ведёт к взаимовыгодной специализации производства. Кроме того, свободная торговля способствует развитию конкуренции, быстрому внедрению новшеств, позволяет существенно расширить национальный рынок. Как результат – развитие массового производства, снижение издержек и соответственно цен, идущих на пользу потребителю.

Итак, необходимый оптимум – это сочетание обоих инструментов, позволяющее защищать национальный рынок, но одновременно способствовать вовлечению страны в международное разделение труда [6].

Контрольные вопросы

1. Должно ли производство товаров в России иметь протекционистскую защиту? Если да, то какие из перечисленных товаров нуждаются в ней особенно? Какие меры такой защиты применимы к той или иной группе российских товаров?

а) самолёты;	д) нефть;	и) холодильники;
б) автомобили;	е) металлы;	к) удобрения;
в) телевизоры;	ж) текстиль;	л) лес.
г) пшеница;	з) готовое платье;	
2. Какие выгоды и какие убытки приносит стране внешняя торговля? Какие из указанных вами последствий от международной торговли характерны для условий современной России?
3. Почему российское правительство проводит политику поддержки национальных производителей с помощью протекционистских мер (введение пошлин на импорт), а не

путём выдачи субсидий тем отраслям и фирмам, производство в которых выгодно поддержать с позиций долгосрочных интересов страны?

4. Оценить потери и выигрыши потребителей, отечественных производителей, государства от введения импортного тарифа, используя рисунок 1.

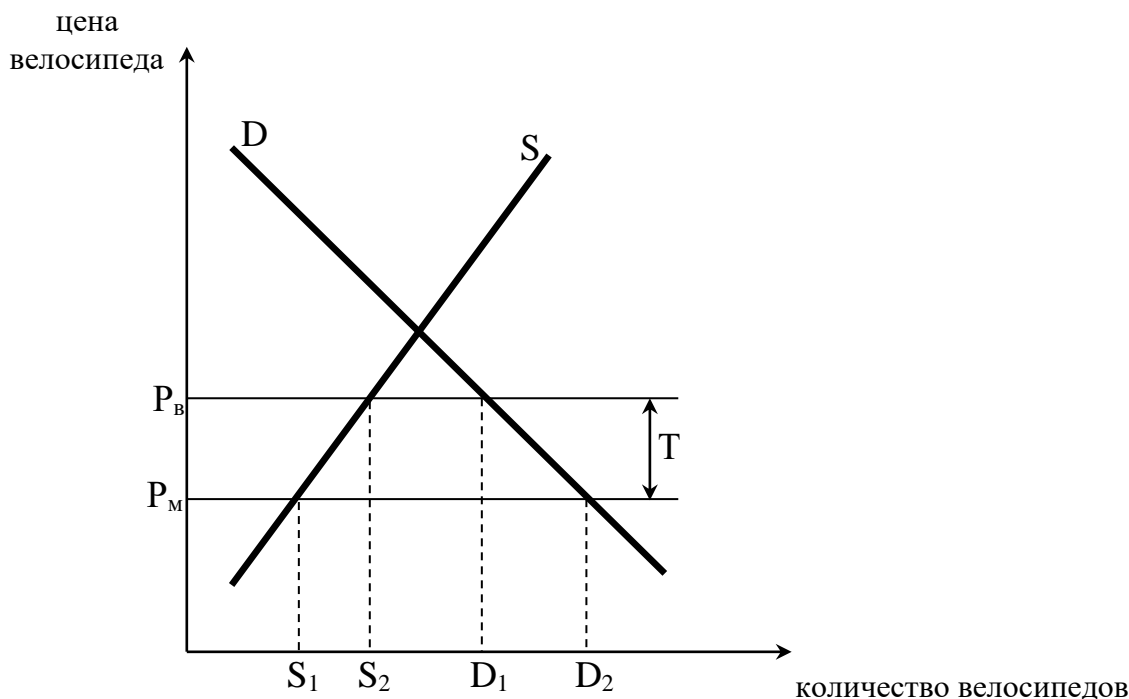


Рисунок 1

5. Перечислить аргументы «за» и «против» введения импортных тарифов.
6. Сравнить воздействие на экономику тарифов и квот на импорт?
7. Сравнить возможные варианты стимулирования отечественного производства: ограничения импорта и целевых субсидий отечественным предприятиям. Проанализировать, как отразятся субсидии на потребителях, производителях и государстве. Какой может быть графическая иллюстрация (по аналогии с рисунком 1)?
8. Какое из приведённых ниже утверждений наиболее отражает последствия введения тарифов на импорт?
 - протекционистский тариф ведёт к общему повышению уровня жизни;
 - тариф не оказывает воздействия на номинальную заработную плату;
 - тариф ведёт к увеличению номинальной заработной платы и снижению занятости;
 - реальные доходы населения, скорее всего, снизятся после введения тарифных ограничений.

Экономические основы решения экологического, сырьевого и продовольственного кризиса

Многообразная человеческая деятельность приносит большие изменения в физические, химические, метеорологические условия и биологическое разнообразие Земли.

Учёные полагают, что с точки зрения дальнейшего выживания усиление степени бедности и нищеты, а также разрушение окружающей среды становятся более опасными, чем военные конфликты.

Экологическое состояние планеты Земля таково, что на данном этапе мирохозяйственного развития необходима его постоянная корреляция. Экологизация экономического развития в последние годы превращается на Западе в одно из стратегических направлений на государственном и частнопредпринимательском уровне. Это привело к тому, что на рубеже 80-90х годов усилились общественные движения. Среди них появились и стали играть значительную роль городские экологические движения. Экологическое движение – понятие более широкое, чем экологическое.

Экологическое движение – это совокупность социальных инициатив и движений, преследующих цели сохранения природной среды и гуманизации социальной среды современного общества.

В русском языке нет общепринятого аналога, и поэтому употребляются такие термины, как «экология» и «экологическое движение».

Всё чаще во всём мире проблему выживания, сохранения всего живого на планете сводят к решению экологических проблем. В данный период население Земли составляет 6 млрд. человек. Учёные подсчитали, что это в 3 раза превышает возможности истощённых ресурсов и энергетических резервов прокормить и обогреть уже через 100 лет. Чтобы вписаться в естественные циклы биосферы, по оценке ЮНЕСКО, человечество должно уменьшиться в 10 раз (или в 10 раз сократить нынешний уровень потребления). Исходя из расчётов, согласно которым лишь 10 % энергии, используемой человеком, возобновляется, делается вывод, что только 500 млн. человек смогут жить в обычном режиме биосферы. Учёные считают нынешний экологический кризис вторым по значению и масштабу кризисом цивилизации после того, который был на рубеже палеолита и неолита. Тотальная опасность экологических кризисов так же очевидна, как атомные войны, как конец цивилизации.

Перед мировым сообществом стоит задача по изучению реальной экологической обстановки во всех регионах и выработке нового экологического мышления и системы мер по обеспечению безопасности жизни.

Необходимо использовать все формы международного сотрудничества, выработать приемлемые универсальные подходы на основе единых оценочных критериев. На уже функционирующие международные и региональные экологические организации (например, всемирный фонд защиты животных «Гринпис») возлагаются большие задачи, но есть острая потребность и в создании новых с обеспечением их значительными финансами и наделением наднациональными правами и полномочиями. В эти фонды предлагается направить средства, высвобождаемые от сокращения военных расходов, конверсии.

Но, несмотря на рост поступлений в экологический бюджет: в 1970 году – 40 млрд. долларов, в 1980 году – 75 млрд. долларов, с 1990 года – 150 млрд. долларов, в 2000 году – до предполагаемых 250 млрд. долларов, этих средств всё равно недостаточно для борьбы с нынешними и грядущими экологическими бедами. Расчётная стоимость ущерба, наносимого современной экономикой окружающей среде, – 4-6 % стоимости ВВП развитых западных стран, в то время они расходуют на эти нужды 0,8-1,7 % ВВП.

Одновременно с разработкой критериев экологической безопасности и массового внедрения экологически безопасных технологий мировому сообществу в совместных межнациональных организациях предстоит разработать комплексную систему мер на ближайшую и длительную перспективу. Долгосрочные условия программы сотрудничества в отраслях с повышенной экологической опасностью требуют универсального подхода и колоссальных затрат средств.

Необходима выработка унифицированных методов определения загрязнения,

разработка высокоэффективного газо- и водоочистительного оборудования и контрольно-измерительных приборов, проведение фундаментальных научных эколого-экономических исследований.

Венский конгресс по защите окружающей среды принял итоговый документ, в котором отмечается необходимость поддержания и восстановления экологического равновесия в атмосфере, водах и почве, своевременного и эффективного сокращения выбросов окисей азота, серы или их трансграничных потоков на 30 %. Государства-члены ЕЭК подчеркнули важность региональной стратегии охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов на период до 2000 года и далее.

Колоссальные задачи по охране и оздоровлению флоры и фауны, озонового слоя атмосферы, борьба с деградацией почв, необходимость сокращения выбросов в море и сжигания ядовитых жидких и твёрдых отходов требуют повышения активности таких организаций, как Конференция стран северных морей и Международная морская организация. Ежегодно в мировой океан, фактически превратившийся в свалку, сбрасывается 20 млрд. тонн вредных веществ, промышленных и химических отходов, которые приносятся реками к побережьям многих стран. Так, по оценкам экспертов, загрязнённость Средиземного моря, куда сброшено 1 млн. тонн углеводов, 600.000 тонн моющих средств, 100.000 тонн ртути, достигает катастрофического уровня.

Немалую тревогу мировой общественности вызывает и интенсивное освоение космоса. Твёрдые отходы от жизнедеятельности космических кораблей нередко становятся причиной аварий и космической техники, и обычных самолётов, а всё возрастающие объёмы отходов загрязняют атмосферу.

Мировое сообщество должно осуществлять освоение и использование космоса осмотрительно, согласованно и только в мирных целях.

Наиболее кризисный в экологическом отношении континент, активно загрязняющий окружающую среду, – Европа. ЮНЕСКО предлагает создавать оперативные группы «зелёных касок» для осуществления Всемирной программы защиты окружающей среды. Экология в последнее время стала постоянным объектом деятельности Европейского союза. Предусматривается ряд мероприятий, способных обеспечить поворот экономически передовых наций в сторону гармонизации человека и природы. Среди них:

1. реорганизация налоговой системы таким образом, чтобы стимулировать сохранение либо восстановление природной сферы;
2. разработка и освоение энерго- и ресурсосберегающей технологии;
3. утилизация отходов;
4. поиск технических решений, способных предотвратить выброс в атмосферу углекислого газа при сжигании топлива.

Крупномасштабная экологическая программа разработана и в США, которые могут стать моделью для всего индустриально развитого мира. В ней, в частности, предусматривались полное замещение к середине 90-х годов использования аэрозолей, применение бензина в машинах для стрижки газонов, перевод всего автомобильного транспорта на экологически чистое топливо (типа метанола) или на электричество, а также введение ужесточённых санитарно-гигиенических норм на питьевую воду.

Резко повысился спрос на экологически чистую технологию, что стимулирует поиски оригинальных технических решений в самых различных отраслях промышленности: 90-е годы, по сути, обещают образование международного рынка экологически чистого оборудования и качественно иной промышленной продукции. Значительно раньше начал формироваться рынок экологически чистых продуктов.

Процесс подчинения экономического развития новым экономическим императивам сопровождается постепенным созданием новой философии потребления: рост спроса на экологически чистые продукты питания, добровольное самоограничение потребностей, предъявление новых требований к жилищу, средствам передвижения, развитие движения «в защиту животных» (отказ от мяса, ношения натуральных мехов, дрессирование животных).

Следует вместе с тем отметить, что новая модель производства и потребления пока ограничивается рамками небольшого числа стран, в которых проживает менее 20 % населения планеты. Естественно, что в условиях жёсткой взаимозависимости всех стран в

сфере экономики и экологии промышленно развитому, цивилизованному Северу не удастся изолироваться от многочисленных проблем менее развитого Юга.

Будущее мировой цивилизации поставлено под угрозу в связи с тем, что главным направлением экономической политики большинства государств планеты остаётся примитивный индустриализм, не учитывающий тяжелейших последствий для мировой среды обитания. Именно на индустриально развитые страны ложится особая и сложнейшая миссия – экологизация мирового экономического развития в целом с увязкой экономических, финансовых, технологических проблем в отношениях Север – Юг.

1 из важнейших инструментов, которыми Запад может заинтересовать «третий мир» в решении экологических задач, – это снижение долгового бремени, а также оказание постоянной помощи – технологической, финансовой, юридической.

Остры экологические проблемы и в нашей стране: бесхозяйственность, хищническое отношение к природным богатствам, погоня за «паритетами», «приоритетами», хозяйственная гигантомания, недостаток финансовых, материальных ресурсов, отсутствие в течение долгих лет единой программы защиты и оздоровления окружающей среды привели к трагическим последствиям.

На общем фоне острых ситуаций учёные выделили зоны экологического бедствия – их 17. Реальная угроза здоровью миллионов живущих и будущих поколений создалась в таких мегаполисах, как Москва и Санкт-Петербург, Кузбасс, в промышленных районах Украины, Приволжья и других.

Ситуация усугубилась в связи с распадом СССР. Однако экологические проблемы не знают государственных границ. Как бы ни складывались экономические и политические отношения между бывшими республиками СССР, решать экологические проблемы можно лишь совместными усилиями. В условиях рыночной экономики финансовые расходы на природоохранные нужды необходимо нести всем республикам независимо от границ.

Развитие экономики, мировой цивилизации невозможно без обеспеченности различного вида энергией и сырьём.

Энергетические ресурсы и сырьё размещены на территории планеты крайне неравномерно: богатые по полезным ископаемым и энергетическим ресурсам страны соседствуют с полностью лишёнными их или имеющими в недостаточном количестве. Это накладывает определённый отпечаток на их взаимоотношения, а также определяет в значительной мере уровень развития производительных сил страны.

Играет определённую роль и абсолютная ограниченность природных ресурсов в масштабах всей планеты. В последние десятилетия резко увеличилось потребление невозобновляемых и труднопроизводимых полезных ресурсов, а особенно традиционных энергетических ресурсов.

Перед человечеством стоят задачи по обеспечению своих потребностей за счёт других источников энергии таких, как ветра, солнца, морских приливов, геотермальная.

Большие проблемы возникают по использованию атомной энергии. Катастрофа на Чернобыльской АЭС напугала мировое сообщество, обострило проблему выработки международных стандартов безопасности, более строгого подхода к использованию атома. Предстоят большие научные исследования в области термоядерного синтеза, использования лазера и т.п. Требуются колоссальные затраты на подобные изыскания, и поэтому, лишь объединив усилия, средства, интеллект, мировое сообщество сможет успешно решать эти архиважные проблемы.

Всё большей проблемой становится нехватка продовольствия. Исходя из уровня обеспеченности продовольствием, в мире можно выделить 4 специфические зоны:

1. это индустриальные зоны капиталистического мира: западная и северная Европа, Северная Америка и Япония. Это регионы избытка высококачественного продовольствия.
2. это районы юга Европы и Передней Азии, в том числе Греция, Португалия, Турция, а также большинство стран Латинской Америки, страны Магриба и АСЕАН⁴¹, уровень продовольственной обеспеченности в которых приближен к норме, установленной Всемирной организацией здравоохранения ООН.

⁴¹ Примечание автора. Ассоциация государств юго-восточной Азии.

3. входят страны восточной Европы и бывшего СССР, а также Индия, Египет, Индонезия, где, по оценкам Всемирной организации здравоохранения ООН, отклонения продовольственного обеспечения от нормы находятся на «допустимом» уровне.
4. это развивающиеся страны, где большинство населения испытывает не только все тяжести продовольственного кризиса, но и просто голод.

Реальные возможности восточноевропейских стран: лучше всего обеспечивают продовольствием Венгрия, Чехия, Словакия. Такие страны, как Болгария, Польша, Румыния и Монголия, зерно и мясо в основном ввозят. 80 % мясной продукции импортируют Куба и Вьетнам. Наиболее благоприятная ситуация в последнее десятилетие сложилась в Китае: он практически обеспечивает себя рисом, пшеницей, молоком, лесными дарами и уже по ряду показателей потребления не уступает восточноевропейским странам, а по потреблению свежей рыбы, овощей, фруктов даже превосходит их.

Большой потенциал имеет бывший СССР: обширнейшие территории, различные климатические зоны для возделывания большинства сельскохозяйственных культур и ведения эффективного животноводства. Однако в данный период Россия является, к сожалению, самым большим импортёром продовольствия – закупает ежегодно зерна в среднем на 5 млрд. долларов, влияя тем самым на мировых рынках на его цены. Перед страной стоит непростая задача – увеличить выпуск сельскохозяйственной продукции по ассортименту и объёму, организовать её хранение, переработку, транспортировку и доведение до потребителя. Эта задача на длительную перспективу и её решение – одно из непереносимых условий для успеха всей экономической реформы в стране.

Общая численность людей во всём мире, страдающих от острого голода, всё увеличивается. Если в начале 70-х годов она составляла 400 млн. человек, а в 80-х – 500 млн., то в связи с обострением кризиса продовольствия в Африке в 90-е годы достигает более 700 млн. человек. Это явление носит постоянный и массовый характер. Решить эту проблему можно только путём крупных социальных преобразований, и прежде всего проведение подлинно демократичной земельной реформы. Сущность такой реформы в развивающихся странах заключается в необходимости перераспределения земельных площадей в пользу малоимущих, малоземельных. Мелкие хозяйства, составляющие 90 % всех ферм, занимают 7-17 % всей обрабатываемой земли. Крупные имения, на которые приходится 37-82 % всей земли, используемой для сельскохозяйственного производства, не превышают 7 % общего числа хозяйств этих стран. Таким образом, большинство земель находится в частной собственности латифундистов, племенных вождей, крупных аграрных промышленных компаний, офицеров, чиновников военных режимов, зачастую не заинтересованных во введении этих земель в сельскохозяйственный оборот, а иногда умышленно не обрабатывающих часть земель. Конечно, не только архаичность аграрных отношений является причиной продовольственного кризиса. Здесь тесно переплетены разнородные факторы: политический, экономический, социальный, демографический, аграрно-технологический, климатический, ресурсный, экологический, культурно-этнический. И лишь решение совокупности проблем поможет найти выход из продовольственного кризиса.

Таким образом, глобальная продовольственная проблема сводится не только к проблеме голода и недоедания. Она становится всё более сложной и многогранной. И поэтому координирование международных действий требуется не только для ликвидации голода, но и для стабилизации аграрных рынков в связи с усилением тенденции перепроизводства продовольствия в ведущих странах-экспортёрах.

На сегодняшний день ясно одно – глобальные проблемы цивилизации не могут быть разрешены силами отдельного государства, необходимо единство всех стран и народов [6].

Контрольные вопросы

1. Что можно считать для общества ценой загрязнения и разрушения окружающей среды?
2. 1 из экспертов ООН заметил как-то, что наибольший ущерб природе Земли причиняют две группы людей: миллиард самых богатых и миллиард самых бедных. Как вы можете объяснить?
3. Некоторые экологи утверждают, что современная экономическая наука уже устарела и

нужно создать новую – «зелёную» экономику. С каких аксиом могла бы начинаться новая экономическая наука?

4. Прочитайте [18, с.281-282]. Всегда ли показатели уровня доходов государства (ВВП) или дохода в расчёте на душу населения отражают уровень «качества жизни» населения?
5. На основе представленной схемы (рисунок 1) описать механизм возникновения долгового кризиса развивающихся стран, истоки которого экономисты относят к 1974-1979 годам, то есть периоду нефтяного шока – резкого роста цен на нефть.

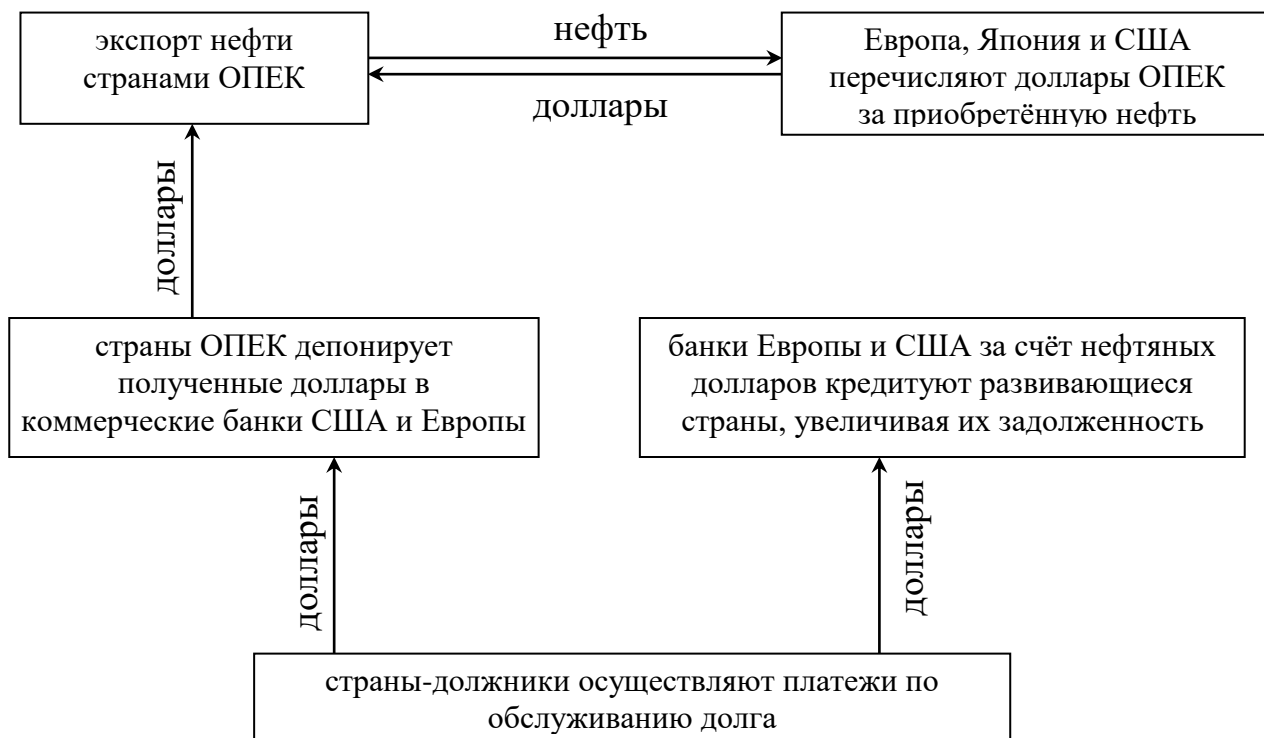


Рисунок 1

6. В условиях современной кризисной экологической ситуации многие учёные пытаются сформировать пути экологической безопасности и соответствующей ей стратегию экономического развития. Предложить варианты этой проблемы применительно к самостоятельно выбранному региону.
7. Цель предпринимательства – получение прибыли. Может ли и как решение этой задачи повлиять на состояние окружающей среды?
8. Как вы понимаете слова, записанные во всемирной стратегии охраны природы: «Мы не унаследовали Землю наших отцов. Мы взяли её в долг у наших детей»? Аргументировать свою точку зрения.

Задача № 1

К середине 19 века население Земли составляло 1 млрд. человек, в 1930 году – уже 2 млрд. человек, в 1960 году – 3 млрд. человек, в 1978 году – 4 млрд. человек, в 1987 году – 5 млрд. человек. К концу 20 века будет достигнут рубеж – 6 млрд. человек. Известно, что усреднённая потребность одного человека в жилых и производственных помещениях составляет 100 м^2 , в инфраструктуре – 100 м^2 , в сельскохозяйственных угодьях – 16600 м^2 , в лесу – 700 м^2 . Всего же на Земле площадь пригодной для жилья суши составляет 100 млрд. га.

Сколько человек может разместиться на этой территории относительно комфортно, то есть исходя из представленных нормативов?

Задача № 2

На основе показателей таблицы 1, сравнить «качество жизни» населения и причины, вызвавшие несовпадение оценок «качества жизни» и показателей ВВП на душу населения.

Таблица 1

Социально-экономическое состояние стран за 1995 год

Страна	ВВП на душу населения	Социальные расходы государства на душу (долларов)	Удельный вес (в доходах)		Коэффициент Джини	Средняя продолжительность жизни	Неграмотность среди взрослого населения	Доля лиц с высшим образованием	Коэффициент младенческой смертности (на 1000 родившихся)
			20 % населения с низким уровнем дохода	20 % населения с высоким уровнем дохода					
Бразилия	3640	573,1	2,1 %	67,5 %	63,4	67 лет	17 %	12 %	44
Коста-Рика	2610	444,8	4,0 %	50,7 %	46,1	77 лет	5 %	30 %	13

Примечание. Всё население по уровню доходов делится на 5 групп (квintелей) по 20 % от общей численности населения каждая. В первой группе (в первых 20 %) оказываются беднейшие слои, а в последней – верхней – наиболее богатые.

Глобализация: экономическое содержание

Современный мир вступил в эпоху глобализации.

Что же представляет собой данное явление? Чем оно отличается от другого, близкого понятия – интернационализации?

Глобализация – качественно новый этап развития интернационализации, охвативший в современных условиях не только экономическую, но и политическую, социальную, культурную области жизни.

Является ли новый этап интернационализации необратимым процессом? Строго говоря, схожие элементы ускоренного развития сотрудничества развитых стран уже наблюдались. Однако они не проявлялись столь неизменными. Вслед за их активизацией нередко наступали периоды попятных движений, усиления автаркизма⁴², замкнутости. В современных условиях уровень интернационализации приобрёл новые качественные черты, что создаёт преграду для движения вспять.

Под влиянием глобализации мировая экономика приобретает новые черты:

- национальные экономики остаются уникальными и специфичными, но связи между ними становятся более унифицированными, стандартизированными (в смысле принятия общих «правил игры»);
- исчезает чёткое разделение на национальные и внешнеэкономические факторы развития;
- всё в большей степени формируется международное производство, продукт которого является итогом работы «единого мирового конвейера»;
- центр тяжести в деятельности транснациональных корпораций переносится со снижения индивидуальных издержек производства на использование преимуществ глобализации. Подобная стратегия становится постепенно доступной не только для транснациональных корпораций, но и другим национальным компаниям.

В каких же формах реализуется процесс глобализации? Это явление ещё до конца не изучено мировой наукой. Полная систематизация, структуризация – дело предстоящего времени. Однако наиболее важные функциональные блоки можно отметить уже сейчас.

Структурные компоненты глобализации:

- формирование глобальной финансовой системы;
- образование глобальной системы распространения и обмена информацией;
- формирование глобальной системы товародвижения, охватывающей международную торговлю, услуги по транспортировке, хранению, страхованию и другие необходимые операции по осуществлению поставок и регулированию товарных потоков;
- возникновение однополярной системы лидерства.

Выход США на качественно новый уровень развития (формирования в этой стране системы «новой экономики»). Восприятие Соединёнными Штатами всё большего объёма функций по управлению мирохозяйственными процессами.

Сегодня уже очевидно, что роль лидирующего звена экономической глобализации закрепились за финансовой сферой. Именно здесь процесс глобализации продвинулся наиболее далеко. Так, например, ежедневные международные потоки капитала оцениваются в 2 трлн. долларов, годовой оборот рынков государственных облигаций в 2 раза превышает объём мирового ВВП.

В чём же основы повышенного динамизма в финансовой составляющей процесса глобализации? Обозначим в этой связи 3 основных аспекта.

Во-первых, новые информационные технологии обеспечили создание системы финансовых центров. Благодаря этому значительно снизились не только транзакционные затраты по реализации финансовых сделок, но и время, необходимое для совершения.

В-вторых, произошло формирование нового инструментария финансового рынка – механизмов хеджирования и управления рисками. На финансовом рынке, как известно, высока степень неопределённости (прежде всего в отношении курсов валют и ценных бумаг). Повышенная рискованность стала основой введения новых инструментов – так называемых производных ценных бумаг – деривативов. Этот вид бумаг принадлежит ко

⁴² Создание замкнутых экономических блоков. Используется как форма борьбы за раздел и передел рынков.

«второму поколению», имеющему более высокую «самостоятельность» по отношению к материальной сфере экономики. Это и позволило использовать их для более масштабных спекулятивных операций. Как отмечают некоторые аналитики, спекуляция на курсах валют превратилась в наиболее выгодную рыночную операцию. В итоге валютно-финансовая сфера всё больше стала отделяться от реальной (то есть производственной) экономики, а финансовый рынок стал по сути самостоятельным. К примеру: за последние 20 лет ежедневный объём сделок на мировых валютных рынках возрос с 1 млрд. долларов до 1200 млрд. долларов (увеличение в 1200 раз!), в то время как объём торговли товарами и услугами увеличился за этот же период всего на 50 %.

В-третьих, финансовые институты⁴³ получили возможность более широкой деятельности. Он выразился в расширенной приватизации активов, в понижении налогов и комиссионных сборов с финансовых транзакций, в создании сети оффшорных банков.

В процессе дерегулирования были сняты ограничения на проведение разносторонних финансовых операций: инвестиционные банки получили возможность заниматься коммерческим кредитованием, торговлей фьючерсами, опционами и т.д. Возникли финансовые холдинги или своего рода «универмаги», предлагающие клиенту полный набор услуг в области финансового посредничества. Они доминируют на мировом финансовом рынке.

Каковы причины развития глобальных процессов в экономике? Уместно здесь построить своего рода причинно-следственную цепочку обстоятельств.

1. Во второй половине 70-х годов в мировой экономике произошёл постепенный отказ от модели регулирования. Связано это было с произошедшим в начале десятилетия мировым энергетическим кризисом. Помимо этого, в конце 60-х годов ряд крупных корпораций стал подключать некоторые развивающиеся страны к экспортной стратегии – для обслуживания западных потребительских рынков. В итоге степень конкуренции в ряде отраслей промышленности резко возросла. Условия производства существенно ужесточились. Всё это побудило правительства ведущих западных стран отказаться в первую очередь от направления средств на социальные цели развития общества и вернуться к стимулированию национального бизнеса.

Как известно, социальные цели решаются в обществе преимущественно путём перераспределения доходов. При ослаблении перераспределительных потоков выигрывает социальный слой предпринимателей. Уплотнение экономического пространства (за счёт конкуренции) заставило повернуть экономический механизм в развитых странах Запада к либерализации.

2. Волна либерализации дала импульс формированию транснациональных корпораций и транснациональных банков. В условиях растущего международного соперничества крупный национальный капитал превращался в мощное средство конкурентоспособности национального государства. Именно поэтому крупные корпорации могли периодически пользоваться определённым покровительством.
3. Торговые заказы крупных корпораций на производство дешёвой экспортной продукции в развивающихся странах и предназначенной для потребительских рынков в западных странах обусловили ещё одну переменную в мировой экономике. Она получила название «новое международное разделение труда». Фирмы многих старых отраслей стали закрывать свои производства, перевозить промышленное оборудование в развивающиеся страны, где можно было продолжить производство в более благоприятных условиях. В итоге такого перемещения производства (энергично развернувшегося уже в середине 70-х годов и продолжающегося поныне) степень взаимосвязи между национальными экономиками заметно возросла, что явилось ярким свидетельством процесса глобализации.
4. Большое влияние на процесс глобализации оказали технологические факторы. В 90-х годах 20 века произошла технологическая революция в области систем связи и передачи информации. Это позволило ускорить систему финансовых расчётов. Дало возможность

⁴³ *Примечание автора.* Совокупность норм, правил и отношений в какой-либо сфере человеческой деятельности.

оперировать на межстрановом уровне громадными потоками капиталов. Наибольшая выгода была создана для проведения финансово-спекулятивных операций.

5. Усилившаяся к началу 21 века новая волна соперничества подтолкнула многие крупные корпорации к череде слияний на межстрановом уровне. Это внесло свой вклад в дело усиления системы экономической взаимозависимости.

Социально-экономические последствия глобализации

Глобализация принесла человеческому обществу как крупные достижения, так и множество проблем.

За короткий срок современная глобализация претерпела существенную эволюцию. Сначала были лишь положительные оценки. Затем стали делать акцент на отрицательных сторонах. Объективная же потребность требует избегать крайностей и найти ту истину, которая, как часто это бывает, оказывается «посередине».

Позитивы процесса глобализации:

- ускорение развития стран благодаря выгодам международного разделения труда, международной кооперации, осуществляемой на высоком технологическом и организационном уровне;
- создание миллионов рабочих мест во всём мире, прежде всего – в развивающихся странах;
- повышение жизненного уровня и качества жизни населения в большинстве участвующих в кооперации стран;
- расширение доступа к средствам связи и к международной информации (телефон, интернет, спутниковое телевидение);
- расширение возможностей стран к обмену культурными и образовательными программами;
- стандартизация систем высшего образования и возможность массового обучения за рубежом;
- устранение визовых режимов во многих развитых странах и значительный рост международного туризма.

Издержки процесса глобализации:

- отрыв финансовой сферы от реальной экономики, выход данной сферы на лидирующие позиции;
- усиление бесконтрольности движения капитальных ресурсов, сосредоточенность их в сфере спекулятивных операций с валютой и ценными бумагами, что создаёт феномен так называемого мыльного пузыря. Нарастание неустойчивости мирового хозяйства;
- усиление дистанции между странами-лидерами и блоком крайне отсталых стран, полностью потерявших возможность принципиально улучшить своё положение. Основа разрыва – усиление динамизма страны-лидера США;
- массовое перемещение населения из развивающихся (и отчасти посткоммунистических) стран в развитые страны Запада. Потеря странами Западной Европы состояния национальной консолидации (как результат иммиграции). Данное обстоятельство мешает выработке общенациональной стратегии выживания в условиях роста международной конкуренции;
- неравномерность распределения информации в мире, с одной стороны, и злоупотребление возможностями бесконтрольного входа в мировое информационное пространство – с другой;
- формирование феномена социального слоя «новых бедных» в развитых странах (итог перемещения производства из развитых стран в развивающиеся и потери работы лицами, работавшими на закрываемых предприятиях);
- возрастание экспорта массовой культуры (преимущественно из англо-американского пространства). Стандартизация культурных символов и образов. Универсализация массовой культуры. Формирование негативной реакции на данный факт в ряде стран мира (пример – позиция Франции по отношению к экспансии английского языка);
- формирование противостояния двух цивилизаций, опирающихся на различное понимание смысловых параметров жизни, религиозных установок, духовных ценностей;
- создание институционально организованной системы международного терроризма (использующего глобальные средства связи, структуру финансового управления,

инвестирования). Ожидаемое свёртывание элементов демократических устоев в развитых странах мира как реакция на борьбу с международным терроризмом. Подтверждение вызова об уязвимости демократии.

Антиглобализм: форма социальной реакции

Явление глобализации, будучи противоречивым по своей природе, не могло не вызвать самую различную реакцию в общественных кругах.

Исследователи делают вывод: глобализация породила своего антагониста⁴⁴ – так называемое движение антиглобалистов. Достаточно часто ими выдвигается идея об альтернативной глобализации, противостоящей той, проводниками которой выступают центры наднациональной финансово-экономической власти (Мировой валютный фонд, Всемирный банк, Всемирная торговая организация и т.д.).

Состав движения антиглобалистов достаточно масштабен и широк. В «Движении за альтернативную глобализацию» насчитывается 50 млн. зарегистрированных членов. Оно имеет ответвление в 60 странах. В нём участвуют различные ассоциации: молодёжные, феминистские, борьбы против расовой дискриминации и деградации городской среды, защиты прав потребителей. Здесь же и течения левого толка: антивоенные, антиавторитарные, анархистские, отстаивающие права меньшинств и т.д.

Реакция на процесс глобализации имеет логическое продолжение. Оно выражается в выработке решений о противодействующих установках и мерах. В этой области расхождения замыслов у участников движения также велики. Однако определённую иерархию в подходах можно обозначить следующим образом.

Общие оценки процессов глобализации. Глобализация проводится прежде всего усилиями США, конечная задача которых – отработка системы эксплуатации развивающихся стран через систему подконтрольных международных организаций.

Глобализация – объективный процесс, обусловленный техническим прогрессом, информационной революцией и развитием системы международных связей. Однако выгодами пользуются преимущественно развитые страны.

Наблюдаемый процесс может быть полезен всем странам, хотя и в различной степени. Запад пользуется его благами в полной мере. Путём выступления общественных сил необходимо вынудить Запад делиться благами глобализации с другими регионами.

Конкретные оценки процессов глобализации. Успехи глобализации просматриваются лишь в области экономики (преимущественно в сфере денежных операций). В противоположность этому в сфере политики позитивы очень умеренны.

Глобализация ведёт к эрозии национальных аспектов и стандартизации культур.

Глобализация означает, с одной стороны, кооперацию многих крупных и малых стран, но в то же время она сопряжена с усиливающимся сепаратизмом малых народов.

Мир становится менее цельным. Возрастает роль новых крупных держав (Китай, Индия), которые не стремятся следовать лидирующей линии США. Возрастает тяга к отстаиванию собственных интересов.

Итогом современных тенденций становится продвижение мира к позиции противостояния.

Варианты выдвигаемых проектов антиглобалистов

Предложение о радикальном перераспределении мирового богатства как методе выравнивания уровней развития между лидирующими и отстающими государствами.

Установка о реформировании системы помощи развивающимся странам путём использования новых макроэкономических показателей. Предлагаются, в частности, такие, которые отражают не только объём производимых за год благ (ВВП), но и состояние уровня занятости, развития системы образования, качество социальных служб, разрыва в имущественном положении богатых и бедных и т.д. Данный синтезированный показатель получил название «панель устойчивого развития». Опора на новые показатели должна придать более высокую эффективность системе помощи отсталым странам.

Требования о разработке системы общественного контроля над деятельностью ведущих транснациональных корпораций. При этом учитывается тот факт, что деятельность

⁴⁴ противник, соперник

крупнейших корпораций в значительной мере вышла из-под контроля национальных правительств. Названную контрольную функцию должен реализовывать новый международный институт «Всемирная конвенция по контролю над репутацией ведущих транснациональных корпораций».

Обобщая, следует отметить: требования антиглобалистов носят порой противоречивый характер. Однако в них прослеживается и объединяющее начало: замысел избавления человечества от издержек цивилизации.

Сумеет ли антиглобализм оказать реальное воздействие на характер развития мировых тенденций? Ответом может стать напоминание о том, что свой нынешний вид «социальные рыночные модели» Запада приобрели в немалой степени под воздействием крупнейшей стачечной волны на рубеже 60-70-х годов 20 века. Исходным началом для неё послужили ставшие элементом истории 20 века знаменитые студенческие волнения.

Специфической формой антиглобализма можно назвать и реакцию ряда стран мусульманского Востока по отношению к мировому экономическому и информационному лидерству со стороны США. Данная реакция вылилась в формирование антиамериканского, антизападного движения.

Любопытны некоторые парадоксы. Процесс глобализации, создав мощную систему информации, элементы глобальной системы образования населения, стал предпосылкой формирования профессионально подготовленных слоёв общества в развивающихся странах. Экономическая и политическая элита данной группы стран получает, как правило, образование в университетах западных стран. Теневая (для Запада) сторона данной роли глобализации проявилась в том, что появление среды образованных специалистов заметно ускорило вызревание национального и религиозного самовыражения.

Резкое противостояние Западу стало формой защитной реакции на новое явление: разрыв традиционных общественных связей. Разорение неконкурентоспособных национальных фирм, мощнейшая экспансия чуждых традиционному обществу идей, ценностей, моделей поведения. В итоге неизбежно проявились закономерности: чем сильнее потрясение общества, тем резче ответная реакция, принимающая иногда форму воинствующего национализма и фундаментализма. В этом и заключаются истоки развернувшегося в мире терроризма. Нападение организованной структурной сети террористов на США в форме разрушения Мирового торгового центра в Нью-Йорке 11 сентября 2002 года вполне можно назвать ярким примером радикального варианта антиглобализма.

Поиски управляемости глобальными процессами в мире

Ответ на вопрос: является ли глобализация спонтанным процессом или в значительной мере управляемым – достаточно сложен. Экономисты приводят различные доводы, пытаясь найти истину. С одной стороны, логично отметить объективные параметры: на определённом этапе своего развития рыночная система неизбежно приобретает глобализированные черты. В то же время следует отметить и субъективный фактор. Как известно, исторически человеческое общество складывалось на базе стадного образа жизни, при котором роль лидера была всегда исключительно высока. Соответственно всегда значима лидирующая функция и в развитии экономических структур.

Вполне обоснованно можно отметить, что роль лидера в глобальных процессах принадлежит прежде всего корпорационному капиталу, выступающему в лице институциональных организаций – транснациональных корпораций, транснациональных банков, Мирового валютного фонда, Всемирного банка и Всемирной торговой организации. Определённое соучастие проявляет и государство. Вслед за лидирующей волной «управленцев» просматривается роль и таких институтов⁴⁵, как структуры, объединяющие малые и средние фирмы, национальные, экологические, религиозные и другие общественные движения.

Ведущие международные организации постепенно превращаются в центры формирования институционально-правового каркаса неолиберального мирового порядка. Их

⁴⁵ *Примечание автора.* Совокупность норм, правил и отношений в какой-либо сфере человеческой деятельности.

деятельность всё больше взаимоувязывается; её идеолого-пропагандистское обеспечение осуществляется высококонцентрированными международными группами средств массовой информации.

Таким образом, процесс глобализации из стихийного состояния всё больше превращается в институционально оформленный, сознательно направляемый. Если раньше она подталкивалась в основном державами-гегемонами и их транснациональными корпорациями, то теперь процесс приобретает мощные собственные движущие силы. Произошёл важный сдвиг в соотношении роли национальных государств и новых центров в процессе принятия мирохозяйственных решений. В итоге меняются целевые ориентации в принятии экономических решений, отражающие интересы крупнейших корпораций.

Достижения в развитии информационных сетей позволяет лидерам корпоративного капитала достигать фантастических возможностей воздействия на умы и вкусы миллионных слоёв населения. Ужесточение международной конкуренции заставляет постоянно искать новые способы борьбы. Современная деловая информация, нацеленная прежде всего на «обработку» совокупного спроса, побудила лидеров делового мира не ограничивать распространение своего контроля лишь на сферу экономики.

Подходящей областью для этой цели оказалась культура, информация. Человек, как известно, способен воспринимать как логические, так и эмоциональные побудительные мотивы. При этом известно, что воздействие на эмоции во многом эффективнее, чем влияние на разум, логику (революционный пыл, например, всегда проповедовался в толпах людей, где законы логики не действуют).

Каналом воздействия стала массовая культура. Произошёл перенос эпицентра рекламных кампаний на молодёжную аудиторию, эмоциональный компонент у которой наиболее высок. Орудием воздействия на сознание и подсознание потребителей (а также политиков) выступает теперь совокупность средств массовой информации, получившая высокую степень монополизации.

Яркий пример силы влияния – поворот в 90-х годах преобладающей части населения Германии (крупнейшей страны Западной Европы, где люди в целом высокообразованны и обладают прагматическим мышлением) к использованию одного цвета в одежде. Примерно на 7-8 лет нация оделась в чёрный цвет, в том время как в начале 80-х годов она предпочитала использовать разнообразные, достаточно нарядные, часто тёплые тона в одежде. Некоторые психологи объясняют этот «феномен чёрного цвета» возможным влиянием на людей возросшей напряжённости и нестабильности в мире. Однако преобладает всё же факт высокой степени «управляемости» массами в глобализованном, информационном мире.

Факт закономерного тяготения международного корпоративного капитала к контролю над средствами массовой информации даёт нам повод провести аналогию с российскими условиями и дать объяснение сходному поведению российских олигархов, столь энергично стремящихся к контролю над отечественными средствами массовой информации.

На правительственном уровне идёт активное обсуждение возникающих в связи с этим проблем. Одна из возможностей - встречи ведущих стран мира.

В качестве реально осуществлённого шага можно обозначить разработку конкретных предложений о реформировании глобализирующейся финансовой системы. Создан также новый институт «Группа 20», куда вошли министры финансов и председатели Центральные банков 19 стран (включая Россию) и Европейский союз. На данную группу возложена задача координации деятельности других организаций и форумов по наиболее сложным вопросам мировой финансовой системы.

В целом можно сделать вывод: глобализация - достаточно болезненный процесс. Он ориентируется на трансформацию⁴⁶ национально-государственной формы человеческого общества в некий её новый вариант. Очевидно, что по мере нарастания данных тенденций всё большая часть государственного суверенитета будет перераспределяться между локальными, региональными и всемирными регулирующими институтами⁴⁷ [25].

⁴⁶ *Примечание автора.* Превратить из одного в другое, преобразовывать.

⁴⁷ *Примечание автора.* Совокупность норм, правил и отношений в какой-либо сфере человеческой

Контрольные вопросы

1. Как можно объяснить тот факт, что бурное развитие финансовых операций в мировой экономике обусловило появление элементов дополнительной неустойчивости и неопределённости в экономическом развитии?
2. Считаете ли вы, что глобализация, дав особый толчок развитию финансовой сферы, обусловила структурные сдвиги в мировой экономической системе?
3. Будет ли процесс глобализации означать для России необходимость учёта новых обстоятельств при выборе своего места в мировой экономической системе, в системе международного разделения труда?
4. Считаете ли вы, что глобализация – необратимый процесс?
5. Считаете ли вы, что процесс глобализации сможет находиться под определённым контролем общества? Или же он – пример полного самопроизвольного развития?
6. Что, по вашему мнению, может быть движущим стимулом для антиглобалистского движения у различных социальных групп?

Общая характеристика глобальных проблем

Современное мировое хозяйство – это сложнейшая система взаимосвязанных и взаимозависимых локальных и общих, глобальных и национальных интересов, порождённых особенностями современной цивилизации.

Наиболее жизненно важной остаётся проблема сохранения мира на земле, предотвращение всех видов войн – бактериологических, химических, особенно термоядерных, сокращение гонки вооружений, расширение процесса конверсии, предотвращение локальных и глобальных вооружённых конфликтов на планете. Во всём мире катастрофически ухудшается состояние окружающей среды, Мирового океана. Необходимо также объединить усилия по совместному мирному освоению космоса, запасов недр Земли, океанов, морей.

Серьёзные проблемы возникают в сырьевом и топливно-энергетическом обеспечении большинства стран; требует скорейшего разрешения и продовольственный вопрос: до сих пор во многих странах существует проблема голода.

Как развитые, так и развивающиеся страны волнуют проблема занятости, рост массовой безработицы и нищеты.

Особо стоит в общем ряду проблем и вопрос об охране прав человека в современном мире.

Совокупность всех этих проблем требует от мирового сообщества всестороннего изучения и комплексного подхода к их решению, объединения усилий и ресурсов, пересмотра и перестройки старой системы политических и экономических отношений.

Современные особенности развития мирового хозяйства диктуют необходимость дальнейшей мировой интеграции. Цель её – перейти от торговли и давних экономических связей между отдельными странами и регионами к единому всемирному экономическому комплексу.

Создание общего рыночного пространства должно учитывать две дополняющие друг друга тенденции – глобализации и рационализации мира.

Глобализация – это качественно новое состояние взаимосвязей в политике, экономике, экологии, зародившееся в торгово-финансовой сфере как результат революции в области информации и средств связи. Особенно это важно в области решения экологических проблем, проблем разоружения, охраны здоровья.

Рационализация мира – это перераспределение места, роли отдельных стран или групп стран в мировой экономике, определяется как «многополюсность» или «многополярность».

Выдвижение «новых индустриальных стран» идёт параллельно с постепенной утратой США роли международного экономического лидера. Переориентируются на новое экономическое развитие многие страны, в том числе Китай, Вьетнам, страны Восточной Европы и СНГ. Сферы политического и экономического влияния перераспределяются между новыми крупными региональными экономическими блоками и союзами.

Перед человечеством стоит жизненно важная проблема самосохранения, самоподдержания, самообеспечения [6].

Контрольные вопросы

Какие из следующих проблем не относятся к глобальным?

- а) экономические проблемы мира и безопасности;
- б) международные экологические проблемы;
- в) мировой сырьевой и продовольственный кризис;
- г) эффективность национальной экономики;
- д) рынок ценных бумаг;
- е) экономические проблемы прав человека.

Направление международного сотрудничества по решению проблем разоружения

Сохранение мира на земле – непереносимое условие успешного решения всех глобальных экономических проблем. В мире накоплены огромные запасы оружия, созданы мощнейшие военно-промышленные комплексы, содержатся большие армии. На поддержание боеготовности страны расходуют огромные ресурсы и средства. Демонтаж военно-промышленных комплексов, в котором конверсия является лишь одной из составных частей, сопряжён с большими трудностями и затратами.

Прекращение или сокращение производства вооружения наталкивается на противоречивые интересы разных государств и различных слоёв общества.

Именно переплетение экономических, политических и оборонно-стратегических интересов выдвигает «экономику разоружения» в разряд первостепеннейших глобальных проблем современности.

Человечество всё больше опасается возможности использования бактериологического, химического, термоядерного и других видов оружия массового поражения, что может привести к гибели всей цивилизации. Относительно низкие военные расходы в странах Скандинавии, Японии и других показали прямую зависимость от благополучия этих стран.

В конце 20 столетия новый миропорядок немыслим без принятия единой концепции безопасности, концепции многостороннего минимального сдерживания, которая обеспечит мир и покой на всей планете [6].

Контрольные вопросы

В начале 80-х годов учёными было рассчитано, что средств, расходуемых на вооружение во всём мире в течение одного года, было достаточно для орошения 150 млн. га земли, что прокормило бы 1 млрд. человек. Таких затрат было бы достаточно для строительства 1 млн. школ, в которых могло бы учиться около 650 млн. детей. Как вы думаете, сколько расходовалось средств на вооружение в начале 80-х годов? А сколько расходуется сейчас?

Список литературы

1. Гражданский кодекс РФ (по состоянию на 01 ноября 2018 года) – М.: Проспект, 2018, части 1-4
2. федеральный закон от 24 ноября 1995 года № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (с изменениями)
3. Автономов В.С. Введение в экономику: учебник для 10, 11 классов общеобразовательных учреждений – М.: Вита-Пресс, 2004
4. Акимов В.В., Мерзляков В.Ф., Огай К.А. Основы экономических знаний: пробный учебник для 9-10 классов общеобразовательных учреждений – М.: Просвещение, 1996
5. Антюхина А.А., Скрибная Е.А. Анализ платёжного баланса Российской Федерации за 2012-2015 гг. // Режим доступа: sci-article.ru/stat.php?i=1475417122
6. Вводный курс по экономической теории: учебник для лицеев / Под общей редакцией Г.П. Журавлёвой – М.: ИНФРА-М, 1997
7. Воздвиженская А. Рудный год // Российская газета, 2018, 07 марта (№ 49), с.5
8. Гегель Г. Сочинения – М.: [Госполитиздат], 1956. Том 3
9. Гладышева Т. Деньги под контролем // газета «Известия», 2018, 02 августа (№ 141), с.4-5
10. Долан Э.Дж., Линдсей Д.Э. Рынок: микроэкономическая модель – СПб.: Печатный двор, 1992
11. Итоги сплошного федерального статистического наблюдения за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства за 2010 год – М.: ИИЦ «Статистика России», 2012. Том 1
12. Липсиц И.В. Экономика: учебник для 9 класса общеобразовательных учреждений – М.: Вита-Пресс, 2003. Книги 1 и 2
13. Михалёва О.В. Анализ структуры бюджета Российской Федерации за период 2013-2015 гг. // Политика, экономика и инновации. 2016, № 1, с.40-45
14. Мушинский В. Мощь и радость человека-творца // газета «Граждановедение» (приложение к «Учительской газете»), 2002, 28 ноября (№ 48), с.7-8
15. Мэнкью Н.Г. Макроэкономика – М.: издательство Московского университета, 1994
16. Названо количество живущих за чертой бедности россиян // газета «Известия», 2017, 22 декабря. Режим доступа: iz.ru/686583/2017-12-22/nazvano-kolichestvo-zhivushchikh-za-chertoi-bednosti-rossiian
17. Население России в 2017 году: доходы, расходы и социальное самочувствие. Мониторинг НИУ ВШЭ. Итоги года / Под редакцией Л.Н. Овчаровой – М.: НИУ ВШЭ, 2018
18. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика – М.: Экономика, Дело, 1992
19. Практическое пособие к семинарским занятиям по экономической теории / В.Д. Камаев – М.: гуманитарный издательский центр ВЛАДОС, 1998
20. Прикладная экономика. Сборник заданий. Учебное пособие для учащихся старших классов – М.: Просвещение, 1993
21. Прутченков А.С. Основы экономики: практикум – М.: Социально-политический журнал: ассоциация «Гуманитарий», 1993
22. Российский статистический ежегодник 2017: статистический сборник – М.: [Росстат], 2017
23. Савицкая Е.В. Равновесие на совершенно конкурентном рынке // Преподавание истории и обществознания в школе, 2012, № 1, с.70-78
24. Савицкая Е.В. Уроки экономики в школе: пособие для учителя – М.: Вита-Пресс, 2002. Книга 1
25. Савицкая Е.В., Серёгина С.Ф. Уроки экономики в школе: пособие для учителя – М.: Вита-Пресс, 2003. Книга 2
26. Соколинский В., Минчев Д. Мы можем оказаться в мире без границ // газета «Граждановедение» (приложение к «Учительской газете»), 2004, 02 сентября (№ 36), с.2-3
27. Счётная палата назвала число живущих за чертой бедности россиян // газета «Ведомости», 2017, 22 декабря. Режим доступа: www.vedomosti.ru/economics/news/2017/12/22/746234-golikova-nazvala-chislo-zhivuschih-za-chertoi-bednosti-rossiyan
28. [электронный ресурс] // Режим доступа: www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/bal_of_paym_monthly_new_13.htm&pid=svs&sid=ITM_33702

29. [электронный ресурс] // Режим доступа: www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/cr_inst_branch_011118.htm&pid=lic&sid=itm_3982

Приложение

В среднем по России число граждан, признанных безработными в 1991 году, соотносилось с количеством незанятых рабочих мест в пропорции 7:10.

В Москве 34 % попавших под сокращение нашли новое рабочее место ещё до назначенного срока увольнения; 63,7 % зарегистрированных в службах занятости граждан с первого раза получили рекомендательные письма и направления на работу.

С конца 1992 года процесс сокращения штатов приобретает новые черты. Высвобождение утрачивает тотальный характер, всё чаще оно сопровождается отраслевыми и локальными кризисами и происходит на фоне сокращения спроса на рынке труда. Меняется тип высвобождаемого работника, повышается удельный вес лиц молодых возрастов, мужчин, нередко без работы остаются профессионалы высокого уровня.

Уже в начале 1993 года стало ясно, что динамика массового высвобождения повторяет общую динамику высвобождения. Как показывает статистика, ему присущ ярко выраженный сезонный характер: и обычное, и массовое высвобождение к лету уменьшается, а к осени вновь набирает силу. Это связано с возможностью откладывания высвобождения, предоставлением летних отпусков, переходом на летний режим работы и т.д.

В течение 1993 года отчётливо прослеживалась тенденция к уменьшению обычного и массового высвобождения: ни разу за год величина высвобождения не достигла январского значения. Вместе с тем плавное снижение высвобождения в период с января по август-сентябрь сменилось увеличением его объёмов к концу года. В четвёртом квартале произошло отложенное высвобождение.

Одновременно повсеместно уменьшилась доля потерявших работу в результате массовых высвобождений в общей численности высвобождаемых.

В целом по России в 1993 году зафиксировано более 350 случаев массового высвобождения. При этом процесс высвобождения затронул свыше 35000 человек. На тех предприятиях, где имели массовые увольнения, было сокращено в среднем около 55 % занятых персонала⁴⁸.

Значительное число высвобождений отмечалось в Санкт-Петербурге (135), Краснодарском крае (40), Астраханской области (23). В абсолютном выражении подавляющая часть высвобождений (55 %) приходилась на промышленные предприятия. Но если взвесить число высвобождений по отраслям хозяйства по удельному весу предприятий данной отрасли, то окажется, что высоки показатели частоты высвобождений на транспорте, в строительстве, торговле, науке, народном образовании и т.д.

Многим предприятиям удалось избежать массового высвобождения лишь благодаря поддержке со стороны государства. Однако откладывание высвобождения в большинстве случаев проблему занятости не решило. На предприятиях накоплена скрытая безработица. В целом по России в вынужденных отпусках в течение 1993 года находилось более 4036000 человек, что составляло около 10 % занятых в народном хозяйстве. К примеру, в Тульской области в течение 1993 года 65000 работников (7 % занятых) были в административных отпусках с потерей рабочего времени 1,3 млн. человеко-дней, а 15000 работали неполный рабочий день. В Карачаево-Черкесской республике, по оценкам специалистов центра занятости, скрытая безработица составляла 40-50 % занятых в государственном секторе республики (около 17000).

Вместе с тем в каждом регионе сохранился высокий процент работающих неполный рабочий день: если в среднем по России этот показатель – 3,44 %, то, скажем, в Ленинградской области – 21,1 %, в Кировской – 15,85 %, в Коми-Пермяцком АО – 11,56 %. [Голодец О. Тенденции массового высвобождения на рынке труда России // Человек и труд, 1994, № 7, с.6-11]

⁴⁸ Рассчитано по годовым отчётам областных центров занятости. Примеры далее по тексту приводятся по отчётам. Цифры из годовых отчётов имеют некоторую погрешность и могут использоваться лишь для обозначения общей тенденции.

Темпы падения объёмов производства в стране ощутимо замедляется. ВВП за январь-июнь 1995 года снизился по сравнению с аналогичным периодом 1994 года на 4 % (в первой половине 1994 года соответствующее снижение – 17 %). Ещё более ярко эта тенденция проявилась в промышленном производстве (в январе-июне 1995 года уменьшение на 3 % против 24 % за такой же период 1994 года). Важно, однако, что торможение спада идёт не плавно и последовательно, а рывками, зигзагами, колебания по отдельным месяцам и кварталам первой половины 1995 года весьма значительны: с –9,0 % и –8,0 % соответственно в январе и апреле до +6,0 % в марте. Такое «конвульсивное» снижение объёма ВВП (как и промышленного производства) заставляет полагать, что о замедлении (тем более – о прекращении) спада как об устоявшейся тенденции говорить ещё рано.

Общее экономическое положение, естественно, проявляется и в динамике производительности общественного труда – центральном показателе эффективности социально-трудовой сферы. В первом квартале 1995 года темпы его снижения оказались более чем в 4 раза выше средних за все предыдущие годы реформ: соответственно 15,7 и 3,6 %. В промышленности производительность труда особенно резко падала в январе-феврале, а начиная с марта стал отмечаться её незначительный рост. Но и здесь нет пока оснований говорить об устойчивой смене тенденции: для этого не видно базовых предпосылок и условий. Продолжают увеличиться энергетическая ёмкость и металлоёмкость национального продукта, что свидетельствует об отсутствии прогрессивных сдвигов в технологических процессах. Обвальное по сути падение производства в машиностроении исключает возможности крупного технического обновления народного хозяйства. Углубляется инвестиционный кризис. Федеральная инвестиционная программа 1994 года была выполнена всего лишь на 31 %. Коэффициент использования производственного потенциала в промышленности к середине 1994 года упал до 47 %, и с тех пор только снижался.

Тот же характер носят структурные изменения в промышленности и народном хозяйстве в целом: они идут в направлении, не соответствующем потребностям страны и требованиям развития рыночной экономики. Продолжает сокращаться объём производства потребительских товаров и услуг, причём в наибольшей мере в лёгкой промышленности: на 40 % в первой половине 1995 года против 10 % в тот же период 1994 года.

Нарастающий вал неплатежей проявляется в быстром повышении доли убыточных предприятий: согласно данным статистики, она в январе текущего года <1995> составляла в промышленности 23,5, в марте – 25,5, в июне – почти 30 %. Материалы нашего мониторинга позволяют говорить о значительно более высоких цифрах. Из обследованных предприятий неплатёжеспособных к концу первой половины 1995 года было: в металлургии – 66,7 %, в машиностроении и металлообработке – 81,5, в промышленности строительных материалов – 66,6, в лёгкой промышленности – 75,0, в пищевой – 65,2, в строительстве – 77,8, на транспорте – 88,8 %.

Закономерное следствие описанной ситуации – полная остановка многих предприятий: в декабре 1994 года таковых было 353, в мае 1995 года – 759, то есть в 2 с лишним раза больше. Эти и подобные им факты, по-видимому, достаточно убедительно говорят о преждевременности уверений в наступлении этапа стабилизации в экономике.

Значительно ухудшились все показатели, характеризующие функционирование социально-трудовой сферы страны; это вполне наглядно выявилось в ходе мониторинга.

Численность безработных, как это сейчас широко признаётся, растёт, причём с ускорением: в первой половине 1994 года их стало больше, чем за то же время в предыдущем году, на 18 %, а в 1995 году – соответственно на 23 %. В абсолютных цифрах, исчисляемых по методике Международной организации труда, безработица охватила к середине 1995 года 5,7 млн. человек, в том числе 2,0 млн. официально зарегистрированных (рост на 76 % против 52 % годом раньше). Остаётся в силе тенденция ускоренного сокращения численности занятых в промышленности, строительстве, науке, научном обслуживании. Есть и отрасли, где занятость в той или иной мере увеличивается: социально-культурная сфера; учреждения, связанные с коммерческой деятельностью, кредитованием и страхованием, органы государственного управления.

Мониторинг показал, что существует достаточно тесная зависимость между динамикой численности занятых и уровнем финансовой устойчивости отдельных

предприятий и отраслей: чем это т уровень ниже, тем быстрее идёт вытеснение работников. Поскольку же, как выше отмечалось, в целом финансовое положение предприятий явно ухудшается, безработица имеет базу роста. На тех же предприятиях, финансовое положение которых в принципе благополучно, часто отмечается рост количества занятых, но вовсе не всегда: есть и среди них такие, что уменьшает численность своих работников.

Как известно, наряду с открытой имеется скрытая безработица, значение которой для нас особенно существенно. Государственная статистика полагает, что скрытая безработица в целом уменьшается, то есть становится меньше людей, работающих в режиме неполного рабочего дня (недели) и находящихся в вынужденных административных отпусках. Нашим мониторингом такой вывод не подтверждается. Обследования свидетельствуют о том, что численность подверженных скрытой безработице гораздо выше той, что находит отражение в официальной статистике, и это, касается, практически в одинаковой мере касается предприятий как неблагополучных, так и относительно благополучных в финансовом отношении.

Так, на предприятиях химической и нефтехимической промышленности, находящихся в достаточно устойчивом финансовом положении, в первом полугодии 1994 года только 4 % работников было занято на условиях неполного рабочего дня (недели), по данным же последнего проведённого обследования, их доля возросла в первом полугодии 1995 года до 35,6 %. На отличающихся низкой платёжеспособностью предприятиях машиностроения и металлообработки удельный вес занятых на работах с неполным рабочим днём (или неделями) увеличился с 18,2 до 26,0 %; в лёгкой промышленности – с 16,0 до 27,4 %; и т.д.

Таким образом, тенденция фактического роста скрытой безработицы на нынешнем этапе развития оказалась по сути не реагирующей на уровень финансового благополучия предприятий, что, очевидно, говорит о её прямой связи с динамикой объёмов производства и его состояния с точки зрения технической оснащённости.

Данные социологических обследований существенно отличаются от предоставляемых государственной статистикой и в отношении количества работников, уходящих в отпуск по инициативе администрации предприятий. Обследования показали, что в марте 1995 года в таких отпусках находились 55,0 % рабочих и 36,9 % служащих (преимущественно с частичной оплатой). К июню 1995 года эти показатели достигли уже, соответственно, 62,0 и 57,2 % – в среднем по всем обследованным предприятиям. В металлургии же они составляли, соответственно, 95,0 и 70,4 %, в машиностроении – 75,0 и 65,5 %, и т.д.

Исследования в рамках мониторинга в 1993 – начале 1994 года показали, что администрация многих предприятий старается сохранить трудовые коллективы и в условиях падения объёмов производства, иначе говоря, идёт на значительное увеличение скрытой безработицы во избежание разрастания открытой. Такой курс можно было выдерживать благодаря наличию для него определённых экономических предпосылок: взвинчивая цены на выпускаемую продукцию, удавалось перекладывать искусственно повысившиеся издержки производства на потребителей, которые в условиях массового распространённого монополизма производителей попадали в безвыходное положение. Однако уже с середины 1994 года ситуация стала резко изменяться, и особенно это проявилось в первой половине 1995 года: все мыслимые, а отчасти и немыслимые ресурсы потребителей исчерпались. Лавинообразно нарастали затоваривание, неплатежи, и финансовое положение огромного числа предприятий приблизилось к краху. В этой ситуации благое, в общем-то, стремление сохранить трудовой коллектив утратило экономическую почву. Администрации пришлось пойти по пути введения режима неполного рабочего дня и неполной рабочей недели, так называемых отпусков по производственной необходимости, а то и прямого увольнения тех, кто не шёл на это добровольно в условиях резко снизившихся доходов. Кстати, уходившие с предприятия по вынужденному «собственному желанию» не получают получающегося им по закону о занятости выходного пособия, лишаясь тем самым установленной для них социальной защиты.

По данным нашего обследования, в первой половине 1995 года в предприятий выбывало от 4,3 до 9,0 % среднесписочной численности работающих в этот период, причём удельный вес официально высвобождённых по сокращению персонала составлял не более 1 %, а в некоторых отраслях даже от 0,1 до 0,6 %. Между тем истинно добровольному

собственному желанию сейчас мало кто уходит. Лишь 3,2 % опрошенных в июне 1995 года рабочих и 5,6 % служащих были уверены в том, что в случае увольнения они смогут найти равноценную работу. Количество вакансий резко сокращается. За первое полугодие этого года <1995> нагрузка на одно свободное место возросла с 3 до 6 претендентов.

Несмотря на определённую положительную тенденцию в динамике численности занятых (в 1995 году обнаружилось существенное сокращение разрыва между выбытием работников с предприятий и приёмом новых) и относительно незначительный рост открытой безработицы, в трудовых коллективах многих предприятий различных отраслей народного хозяйства явственно нарастает беспокойство по поводу ближайших перспектив занятости. Согласно нашему социологическому обследованию, если в декабре 1994 года в той или иной мере были уверены в прочности своего рабочего места 27,9 % опрошенных рабочих и 31,3 % служащих, то в марте 1995 года эти цифры существенно уменьшились: 22,1 и 20,1 %, а в июне 1995 года у рабочих – до 17,0 %; правда среди служащих отмечалось некоторое увеличение оптимистической оценки перспективы – до 25,5 %. Пытались мы особо выделить и «вполне уверенных» в сохранении своего рабочего места; их оказалось ничтожно мало: 2,3 % опрошенных рабочих и 2,6 % служащих.

К приведённым данным не исключено и скептическое отношение: мол, это предположения, основанные лишь на интуиции. Но для таких оценок нет реальных оснований: в данном случае интуиция адекватно отражает реалии, что подтверждается выкладками большинства профессиональных аналитиков, согласно которым к концу текущего года темпы роста безработицы существенно возрастут. Реальность такой перспективы отражена и в ряде заявлений и членов Правительства РФ, которых просто невозможно заподозрить в нагнетании пессимистических оценок.

Многие исследователи социально-трудовых проблем России переходного периода склоняются сейчас к тому, что связанные с усилением безработицы проблемы станут самыми актуальными и острыми во всём сложном переплетении болезненных социальных коллизий страны. Всё более нарастающая неуверенность трудящихся в своём завтрашнем дне – это уже отнюдь не только феномен субъективных настроений, а серьёзный негативный фактор социально-экономического развития. Происходит кардинальное изменение взглядов трудящихся на безработицу, что не может не влиять на вероятные действия. Теперь уже, пожалуй, стали забывать, что в начале экономической реформы большинство рабочих и служащих видело в появлении кое-какой безработицы положительное явление: вырастет в цене эффективный дисциплинированный труд, а это хорошему работнику только на пользу. Сейчас эти благодушные взгляды остались в прошлом. В частности, исследования группы социологов под руководством Я.Л. Эйдельмана (город Владимир) показали, что за последний год неприятие безработицы как социального явления среди рабочих и служащих возросло в 1,6-1,8 раза. Явно против неё выступает уже 69 % рабочих и 49 % служащих. Удельный же вес тех, кто считает небольшую безработицу полезной, снизился с 25 до 14 % среди рабочих и с 43 до 25 % среди служащих.

Все последние исследования в рамках мониторинга показали, что одним из проявлений снижающегося уровня жизни подавляющей части населения стала значительно возрастающая у широких масс трудящихся потребность во вторичной занятости. И те же исследования обнаружили, что потребность эта удовлетворяется далеко не в полной мере. В 1995 году данная ситуация ещё более обострилась. Если в марте текущего года 72,9 % опрошенных рабочих и 76,4 % опрошенных служащих заявляли, что, нуждаясь в дополнительных заработках, не могут их найти, то в июне соответствующие цифры выразились уже в 75,3 и 78,2 %. Это – усреднённые показатели. В отдельных же отраслях промышленности удельный вес нуждающихся в дополнительных заработках оказался много выше. Например, в промышленности строительных материалов у рабочих 87,3 % и у служащих 85,7 %, в машиностроении и металлообработке – 79,6 и 86,9 % и т.д. Судя по приведённым данным, нетрудно убедиться в том, что ссылки на быстрое развитие в стране услуг мелкого и среднего бизнеса для удовлетворения спроса населения неоправданно оптимистичны.

В то же время, исходя из исследований рынка труда в последние годы, нельзя не признать: так называемый неформальный сектор экономики рос очень значительными

темпами и стал весьма существенным амортизатором негативных процессов, возникших в области занятости. Речь здесь идёт о возможности заниматься подчас крайне сомнительными с позиций права всякого рода торговыми операциями, включая элементарную спекуляцию, при полном игнорировании требований налогового законодательства. Подобного рода деятельность позволяла многим полностью либо частично безработным и даже сохраняющим обычную занятость получать ощутимые доходы, нередко существенно большие, чем основные и официально фиксируемые на государственных и кооперативных предприятиях. За очень короткое время в эту деятельность были втянуты миллионы людей.

Но теперь и она, балансирующая на грани, а чаще - за гранью закона, под давлением объективных обстоятельств должна сужаться: её развитие не уживается с процессом насыщения рынка, ориентированного на существующий платёжеспособный спрос; кроме того, правомерно рассчитывать на активизацию налоговой службы. Вообще расширение предпринимательства, создание новых малых и средних предприятий по производству товаров и услуг тесно связаны с состоянием и действенностью налоговой системы. С одной стороны, её требования, как уже говорилось, в массовых масштабах нарушаются. Но, с другой стороны, будучи соблюдаемой, она оказывается непомерно жёсткой, противодействующей ведению нормального частного предпринимательства, а, следовательно, и увеличению сферы занятости. В этих условиях весь её вторичный сектор сейчас может ориентироваться лишь на максимальное развитие личного подсобного хозяйства, служащего для очень значительной части населения важным источником обеспечения продовольствием, а нередко – и извлечения дополнительных расходов.

Это, однако, в целом не меняет суть сложившийся крайне противоречивой картины: при огромной скрытой безработице и больших потерях рабочего времени в процессе производства люди не в состоянии полноценно использовать свой трудовой и квалификационный потенциал хотя бы для того, чтобы компенсировать резкое падение реальной заработной платы, происходящее в большинстве отраслей народного хозяйства.

Исследования в рамках мониторинга отчётливо показали: предприятий, использующих скрытую безработицу и большие потери рабочего времени для переквалификации и переобучения работников в расчёте на занятие реконструируемых или перепрофилируемых рабочих мест, очень мало, здесь речь может вестись лишь о каких-то исключениях из правила. К сожалению, каких-либо положительных сдвигов в этом отношении не отмечается и в самое последнее время. Объёмы подготовки и переподготовки кадров продолжают падать. Если в первом полугодии 1994 года, по данным мониторинга, в химической и нефтехимической промышленности доля работников, прошедших профессиональную подготовку, переподготовку и переквалификацию, составила 3,9 % к среднесписочной численности (что, разумеется, очень мало), то в первом квартале 1995 года она снизилась до 1,3 %, в пищевой промышленности соответствующие показатели составляли 5,5 и 3,2 %, и т.д. Практически, таким образом, речь сейчас приходится вести о свёртывании подготовки и переподготовки кадров на предприятиях, особенно тех, что попали в тяжёлое финансовое положение. Это чревато не только подрывом основ для стабилизации и последующего развития народного хозяйства, но и созданием ещё одной сферы социальной напряжённости: из последних опросов следует, что всё большая часть работников видит в отсутствии возможностей повысить квалификацию, пройти переподготовку важнейшее препятствие в поисках нового места работы в случае увольнения.

Первое полугодие 1995 года характеризовалось весьма существенным ускорением падения реальной заработной платы рабочих и служащих – на 29 % (за аналогичный период 1994 года – 10 %). Одновременно возросли темпы увеличения задолженности по её выплате. Общая сумма этой задолженности, которая имела на 30000 предприятий, на конец мая 1995 года достигла 6,36 трлн. рублей⁴⁹, причём третью часть этой суммы образовали долги за 2 месяца и более. В июне 1995 года на неоднократные задержки заработной платы указали 77,1 % опрошенных рабочих и 64,3 % служащих, в то время как в декабре 1994 года существенно меньше: соответственно 55,9 и 57,5 %. В отдельных же отраслях этот процент

⁴⁹ согласно данным аналитиков газеты «Известия», эта сумма ещё выше и перевалила за 8 трлн. рублей (смотреть: Правительство ищет пути выхода из кризиса // Известия, 1995, 14 июля (№ 129), с.2)

был ещё выше, достигая 84,6 (рабочие машиностроения) и даже 98,7 % (рабочие лёгкой промышленности). Согласно данным мониторинга, в конце 1994 года всего 21 % опрошенных не испытывал затруднений в связи с задержками заработной платы, в марте 1995 года таких осталось уже 11, а в июне – 9 %.

В марте-апреле текущего года <1995> государственный минимум заработной платы повышался дважды; это, однако, практически не повлияло на негативные тенденции в области оплаты труда. Минимальная заработная плата по-прежнему очень далека от прожиточного минимума и, тем более, от уровня средней заработной платы (соответствующие соотношения в мае 1995 года 16 и 9 %). Вполне очевидно, что минимума заработной платы недостаточно не только для хотя бы простого воспроизводства рабочей силы, но и для самого биологического выживания человека. Таким образом, вполне оправданно говорить о том, что в ходе проводимых экономических реформ категория минимальной заработной платы утратила социально-экономический смысл, и о ней модно сейчас говорить лишь как о расчётной величине, находящей применение в определении уровня социальных выплат, налогов и т.д.

Нельзя обратить внимание на то, что вместе с принятием решения о повышении тарифной ставки первого разряда Единой тарифной сетки был осуществлён её пересмотр по величине коэффициентов. В результате разрыв между оплатой работников первого и восемнадцатого разряда сократился с 1:10,20 до 1:7,54. Понятно, что дело здесь не в уменьшении различий в качестве труда и необходимости их учитывать, а в чисто финансовой операции, продиктованной крайней ограниченностью средств, могущих быть использованными на заработную плату в условиях, когда оставлять её минимум неизменным уже никак нельзя.

Проведённые в рамках мониторинга исследования заработной платы в течение 1993-1995 годов показали, что она во всё меньшей степени выполняет свои основные функции - стимулирования и воспроизводства рабочей силы. Если же судить по самым последним сведениям, фактически дело подошло к тому, что заработная плата перерождается в некий вариант социального пособия, совершенно не связанного с реальными результатами трудовой деятельности. Это подтверждается множеством примеров, не укладывающихся ни в какую экономическую логику. Так, на благополучных в финансовом отношении предприятиях химической и нефтехимической промышленности, среднемесячную заработную плату от 320000 до 400000 рублей (то есть довольно высокую для данной отрасли) получили 12,8 % всех работников; а на предприятиях той же отрасли, относящихся к полностью неплатёжеспособным, такую заработную плату имели уже 26,1 % работников, то есть в 2 с лишним раза больше. В машиностроении и металлообработке на вполне платёжеспособных предприятиях заработную плату более 600000 рублей имели всего 1,6 % работников, а на предприятиях полностью неплатёжеспособных - 3,6 %; и т.д.

В последние годы многократно обращалось внимание на то, что на предприятиях резко возрастают разрывы в оплате труда рядовых работников – с одной стороны, руководителей – с другой: последние получали заработную плату в десятки раз превосходящую среднюю. Новейшие обследования по мониторингу свидетельствуют об изменении ситуации: соотношение среднемесячной заработной платы руководителей и рабочих находилось в диапазоне 1,6-3,7 раза⁵⁰.

Сколь бы удивительно это не выглядело, но наши обследования говорят о том, что есть на предприятиях различных отраслей промышленности и такие работники, что получают заработную плату меньшую, чем установленный её минимум, который, как уже говорилось, далёк даже до обеспечения биологического выживания. На предприятиях лёгкой промышленности на уровне ниже минимума оплачивается более 20 % обследованных работников, в машиностроении и металлообработке – от 2,6 до 4,4 %, в бюджетных организациях – 3,1 %, и т.д.

В ходе социологических обследований постоянно выявлялись уровни справедливой

⁵⁰ Есть, впрочем, неофициальные сведения, согласно которым руководители предприятия научились прятать значительную часть своих доходов по заработной плате от учёта. Но мы не располагаем материалами, подтверждающими достоверность таких сведений.

или желаемой заработной платы для различных категорий рабочих и служащих. Оказалось, что в настоящее время рабочие в среднем претендуют на заработную плату, несколько превышающую 1 млн. рублей в месяц (что требует её роста в 3,5 раза), служащие считают для себя справедливой заработную плату в пределах 950000 рублей (или в 2,4 раза большую, чем в мае 1995 года). Можно, конечно, с какой-то долей скепсиса относиться к этим запросам, но несомненно, что мы имеем дело с нарастающей тенденцией обесценения рабочей силы в России, и в преодолении такой тенденции правомерно видеть важнейшую общенациональную задачу страны. Поэтому требования, предъявляемые к уровню заработной платы различными группами трудящихся, в целом являются вполне обоснованными и безусловно актуальными.

Их актуальность особенно очевидна на фоне фактически происходящего процесса усиления обнищания основной массы населения страны. Если в первом полугодии 1994 года группа населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума на 18 % сократилась, то в первом полугодии 1995 года – на 19 % увеличилась. В настоящее время в Российской Федерации за чертой бедности проживает 44,5 млн. человек, или около трети населения. Прожиточный минимум на май 1995 года в РФ был официально определён в 254300 рублей. Соотношение средней заработной платы (с учётом социальных выплат) и прожиточного минимума за последний год резко ухудшилось: в январе 1995 года к январю 1994 года оно составило 162:268, в мае 1995 года к маю 1994 года – 167:229.

Нельзя оставлять без внимания быстрое изменение структуры денежных доходов населения страны за последний период. Если ещё в 1993 году на оплату труда в совокупных доходах населения приходилось 67 %, то в настоящее время, по официальной информации, только 38-40 % (а по данным института труда – 36 %). Удельный вес доходов от предпринимательской деятельности и собственности с первого квартала 1994 года по первый квартал 1995 года повысился с 30,9 до 43,7 %. Обоснованность такой тенденции в условиях перехода к рыночной экономике вряд ли может быть оспорена. Но ясно и то, что она не лишена негативных последствий. Во-первых, столь существенное падение доли оплаты труда в совокупных доходах населения снижает мотивацию к труду. Во-вторых, поскольку доходы от предпринимательской деятельности и собственности достаются лишь весьма небольшой части населения, нарастает дифференциация⁵¹ благосостояния, вызывающая усиление социальной напряжённости в обществе. В настоящее время почти 64 % населения имеют доходы ниже среднего уровня. По результатам последних социологических исследований, к середине 1995 года каждая вторая семья опрошенных рабочих и более трети семей опрошенных служащих не в состоянии свести концы с концами, живут «от зарплаты до зарплаты», периодически берут деньги в долг.

Во второй половине 1995 года вполне можно ожидать дальнейшего обострения ситуации в стране в связи с падением уровня жизни населения. Дело в том, что к этому времени ресурсы использования населением многих видов непродовольственных товаров (одежда, обувь, посуда, холодильники и другие предметы длительного пользования), накопленных до начала реформ, практически будут уже в очень большой мере исчерпаны. Это станет ощущаться тем более болезненно на фоне резкого роста доходов на оплату жилищно-коммунальных услуг. Все указанные обстоятельства поставят значительную часть населения в крайне тяжёлое материальное положение, и в такой обстановке рассуждения о некоей стабилизации уровня жизни россиян явно несерьёзны и безответственны.

Углубление социально-экономического кризиса, обострение социально-трудовых процессов проявляются, прежде всего, на уровне отдельных предприятий и организаций, что влечёт за собой усиление социальной напряжённости в трудовых коллективах. За очень короткий срок и без того далёкие от оптимизма оценки трудящимися положения дел на предприятиях, где они работают, сменились на безусловно пессимистические. Так, отвечая на вопрос: «Как бы вы оценили положение дел на вашем предприятии?» в декабре 1994 года, положительную оценку дали 21,0 % рабочих и 21,8 % служащих; в марте 1995 года соответственно 8,1 и 9,6 %, а в июне 1995 года – 4,5 и 8,6 %. За этими средними цифрами скрываются ещё более ощутимые проявления ухудшения социального климата в некоторых

⁵¹ *Примечание автора.* Разделение, расчленение чего-либо на составные части, формы, ступени и т.п.

отраслях. Так, в июне 1995 года в металлургии положительную оценку состояния дел на своём предприятии дали лишь 1,7 % рабочих и ни одного (!) служащего. В машиностроении и металлообработке соответствующие положительные оценки дали 1,8 % рабочих и 2,2 % служащих; и т.д.

Изложенную ситуацию объяснить, конечно, нетрудно. Трудящиеся нашей страны привыкли связывать свои надежды и жизненные планы с возможностями и перспективами развития своего предприятия. Если возможности исчерпаны, а перспектив нет, исчезает и уверенность в завтрашнем дне. И это тоже чётко зафиксировано итогами проведённых социологических обследований в рамках мониторинга. Так, на вопрос: «Чувствуете ли вы уверенность в завтрашнем дне?» в декабре 1994 года ответили: «Пожалуй, не уверен» и «Совершенно не уверен» 73,3 % рабочих и 74,1 % служащих, а в июне 1995 года уже соответственно 84,8 и 78,9 %.

Можно утверждать, что к середине 1995 года на предприятиях различных отраслей промышленности и народного хозяйства в целом социальное напряжение достигло очень высокого уровня. Крайнее проявление этой ситуации - усиление забастовочного движения весной 1995 года и практически постоянная более или менее явная угроза забастовок различных категорий трудящихся во многих регионах. Социологические исследования показали, что большинство трудящихся считают возникновение открытых конфликтов вполне вероятным. Практически каждый второй из опрошенных работников оценивал сложившуюся социально-трудовую ситуацию на своём предприятии как взрывоопасную, грозящую возникновением открытых конфликтов. На предприятиях отдельных отраслей (в частности пищевой промышленности и строительства) уровень оценки вероятности открытых конфликтов ещё выше: от 57,8 до 86,8 %.

В формировании общественного мнения в трудовых коллективах по поводу разрешения конфликтных ситуаций обычно весьма важную роль играют общественные организации, прежде всего профессиональные союзы. Исследования по мониторингу неоднократно отмечали нарастание негативного отношения работников предприятия к местному профессиональному союзу. Такие оценки сохраняются и в 1995 году, хотя в некоторых отраслях промышленности, в строительстве и жилищно-коммунальном хозяйстве за последний период престиж профессиональных союзов несколько повысился. Это прежде всего следствие «весеннего забастовочного наступления», когда их лидерам удалось стать во главе трудовых коллективов, добившихся для себя определённых положительных результатов. Тем не менее и в середине 1995 года 35,3 % опрошенных рабочих и 56,3 % служащих отрицательно оценили деятельность профессиональных союзов. Мнения о том, что последние защищают интересы работников перед администрацией, придерживаются лишь 24 % рабочих и 16,2 служащих. При этом весьма показательно, что почти треть опрошенных служащих и четверть опрошенных рабочих вообще не выражают какого-либо мнения о роли и конкретных результатов деятельности профессиональных союзов.

Слабость профсоюзных организаций на многих предприятиях, их невысокий авторитет в трудовых коллективах в значительной степени предопределяются объективными обстоятельствами. В стремлении решить свои нелёгкие экономические проблемы многие крупные и средние предприятия стали дробиться, и этот процесс развивается. Тем самым для общественных организаций на производстве создаётся совершенно новая ситуация. Но многих возникших малых и средних предприятиях вообще отказываются от формирования своих профсоюзных организаций, в чём немалую роль играет не желающая иметь с ними дело администрация.

В сложившихся условиях ломается, а нередко и вообще рушится система заключения коллективных договоров. Роль последних в жизни предприятия получает по сути преимущественно негативную оценку. Так, 46 % всех опрошенных рабочих на вопрос о степени выполнения коллективных договоров за прошлый год ответили: «Затрудняюсь сказать» или «Этот вопрос меня не интересует».

Глубинных жизненных оснований для такого рода оценок, однако, нет. Изучение работы предприятий показывает: там, где основательно готовят, утверждают и контролируют выполнение коллективных договоров, и результаты получаются весьма положительные. Недаром большинство экспертов считает, что в настоящее время

потенциальные возможности трудовых договоров используются в лучшем случае на 30 %. Такая ситуация связана со многими обстоятельствами, которые также были выявлены в ходе мониторинга.

Во-первых, не все трудовые коллективы и администраторы предприятий понимают, что роль и место коллективного договора в современных условиях кардинально отличны от того, что было в условиях плановой экономики. Там договор был по сути формальным, как, к примеру, и производственное совещание. Это, естественно, привело к его полной дискредитации. Под таким устоявшимся впечатлением расценивают и договоры в новых условиях, когда они могут и должны стать действенной силой регулирования социально-трудовых отношений. Во-вторых, даже самое серьёзное отношение к разработке и заключению коллективных договоров ещё не приводит к всестороннему учёту сложных взаимосвязей между сознанием и социально-трудовой психологией работников, с одной стороны, и их информированностью и компетентностью в производственно-экономических и финансовых вопросах жизни предприятия - с другой. Практика показывает, что большинство работников и сейчас не располагает чёткими представлениями о проходящих экономических реформах применительно к уровню отдельных предприятий. Нет, в частности, даже самых элементарных представлений о налогах, механизме их отчисления, проблемах выживания предприятия в рыночных условиях, особенностях социальной защиты трудящихся в новой экономической ситуации и т.п.

И, наконец, в-третьих, сейчас на предприятиях, особенно в связи с переходом ко второму этапу приватизации, всё явственнее проступает проблема взаимодействия акционера и наёмного работника, которая должна как-то решаться в новых производственных условиях и соответственно фиксироваться в коллективных договорах. Как акционер, то есть как один из собственников предприятия, трудящийся должен придерживаться одних ценностей и подходов к производству, как наёмный работник - других. Эти разные интересы должны оптимальным образом взаимоувязаны и верно отражены в коллективном договоре. Задача, конечно, для нас совершенно новая и далеко не простая, но необходимо учиться и научиться её решать. Пока на большинстве предприятий дивиденды по акциям не выплачиваются или незначительны. Поэтому противоречия между двумя статусами работника ощущаются ещё слабо либо вообще не ощущаются. Но положение решительно изменится тогда, когда выплата дивидендов станет существенной реальностью. В этих условиях люди, работающие в одинаковых условиях и даже с одними и тем же результатами, будут получать разные доходы. К этому надо взвешенно и разумно готовиться.

В настоящее время многим членам трудовых коллективов непонятен смысл ликвидации государственной собственности и преимуществ появления на предприятии сотен частных собственников, располагающих мизерным количеством акций. Такое положение имеет под собой реальные экономические обоснования: на приватизированных предприятиях, как показывают исследования, в том числе и по нашему мониторингу, эффективность производства не выше, а подчас ниже, чем на государственных. То же - и с позиций сохранения объёмов производства, уровня производительности труда, заработной платы, занятости и социальной защиты. Ни по одному из этих важнейших показателей преимущества акционирования на сегодня не видны. Поэтому неудивительно, что, согласно нашим исследованиям, предпочтительное отношение к негосударственным формам собственности снизилось в трудовых коллективах по сравнению с 1991-1992 годами в полтора-2 раза среди рабочих и 1,3-3,0 раза среди служащих. Предпочтение государственной собственности отмечено в 1995 году у 44 % опрошенных рабочих и у 34 % служащих. Неприятие социально-экономических последствий проводимой реформы, естественно, отражается на настроениях широких масс трудящихся, ведёт к росту числа скептически относящихся к возможностям самоуправления, да и экономических реформ в целом. И это необходимо учитывать для проведения корректировки внутренней экономической политики страны в самое ближайшее время.

Особого внимания заслуживает мнение об актуальных проблемах производства руководителей предприятий и организаций. Мониторинг социально-трудовой сферы предусматривает систематический опрос этих руководителей. Им предлагается перечислить и проранжировать основные проблемы, возникающие на предприятиях и в организациях в

социально-трудовой сфере. Примечательно, что за очень короткий срок - с декабря 1994 года по май 1995 год – эти эксперты кардинально изменили свои взгляды на то какие проблемы на их предприятиях должны решаться в первую очередь.

В декабре 1994 года большинство было единодушно в том, что наиболее актуальными являются проблемы социальные, среди которых на первое место были поставлены такие, как снижение производственного травматизма и общей заболеваемости работников, ослабление социальной напряжённости в отношениях между рядовыми работниками и администрацией, а также вопросы обоснования оплаты и стимулирования труда (которые в условиях становления рыночных отношений пришли в противоречие с задачами социальной поддержки малообеспеченных работников и стабилизации кадров). В марте 1995 года ведущая роль перешла от социально-трудовых к финансово-экономическим проблемам производства. На первое место руководители поставили кризис платежей, подорвавший систему взаимных расчётов поставщиков и потребителей и парализовавший во многих случаях процесс производства; второе место было отведено проблеме чрезвычайно высокого уровня учётной ставки банковских кредитов, что явилось, по мнению экспертов, одной из причин спада производства и банкротства предприятий; наконец, на третьем месте оказалось состояние трудовой дисциплины как важный фактор эффективности производства и поддержания должного уровня социально-трудовых отношений на предприятиях.

Последний опрос руководителей предприятий, проведённых в июне 1995 года, в значительной степени подтвердил систему оценок предыдущего исследования и даже в ещё большей степени показал значимость для экспертов решения не социальных, а финансово-экономических и производственных проблем. На первое и второе место они поставили те же самые проблемы неплатежей и высоких учётных ставок банковских кредитов, но на третье место вышли уже вопросы не трудовой дисциплины, а производственных инвестиций, направленных на модернизацию производства, создание и внедрение новых технологий (на первые 3 места эти проблемы были поставлены соответственно 87,5, 79,2 и 72,9 % опрошенных).

В установлении приоритетности тех или иных проблем производства имеется определённая отраслевая специфика. Так, руководители предприятий машиностроения и металлообработки считают, что прежде всего необходимо обратить внимание на поиск инвестиций для модернизации производства и освоении передовых технологий. В лёгкой, нефтехимической и пищевой промышленности, по мнению экспертов, наиболее остры проблемы поиска рынков сбыта готовой продукции. А руководителей предприятий лесобумажной промышленности и производства строительных материалов более, чем других, волнует проблема стабилизации кадров и сохранения трудовых коллективов.

На предприятиях непромышленной сферы, по мнению экспертов, особенно остро стоят проблемы финансирования, взаимных неплатежей (в том числе задолженности государства), обновления материальной базы, вопросы престижа организации, обоснования дифференциации⁵² в оплате труда различных категорий работников и, наконец, трудности, обусловленные старением коллектива.

[Антосенков Е. Социально-трудовые проблемы российской экономики в 1995 году // Российский экономический журнал, 1995, № 10, с.31-40]

⁵² *Примечание автора.* Разделение, расчленение чего-либо на составные части, формы, ступени и т.п.