

**СРЕДНЕЕ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ  
ОБРАЗОВАНИЕ**

С.С. НОСОВА

# **ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ**

Допущено Министерством образования и науки  
Российской Федерации в качестве **учебника**  
для студентов учреждений  
среднего профессионального образования

*Седьмое издание, переработанное*

**КНОРУС • МОСКВА • 2014**

**KnorusMedia**  
электронные версии книг

УДК 330(075.32)

ББК 65я723

Н84

**Рецензенты:**

**В.И. Новичков**, заведующий кафедрой «Политическая экономия и международные экономические отношения» РГСУ, засл. деятель науки, д-р экон. наук, проф.,

**А.К. Сапор**, заведующий кафедрой «Экономическая теория» МАИ (Государственный технический университет), проф. РЭА им. Г.В. Плеханова, канд. экон. наук, доц.

**Носова С.С.**

**Н84** Основы экономики : учебник / С.С. Носова. — 7-е изд., перераб. — М. : КНОРУС, 2014. — 312 с. — (Среднее профессиональное образование).

**ISBN 978-5-406-03224-4**

Излагаются теоретические основы рыночной экономики. Раскрывается механизм действия экономических законов в рыночной экономике, в том числе в Российской Федерации. Книга отражает достижения отечественной и зарубежной экономической мысли и практики и содержит основные темы курса.

Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту среднего профессионального образования третьего поколения.

*Для учащихся средних профессиональных учебных заведений, лицеев, колледжей, курсов повышения и переподготовки кадров, изучающих специальные экономические дисциплины: бухгалтерский учет, финансы и кредит, банковское дело, менеджмент, маркетинг, налогообложение, таможенное право, внешнеэкономическую деятельность и т.д.*

**УДК 330(075.32)**

**ББК 65я723**

Носова Светлана Сергеевна

**ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ**

Сертификат соответствия № РОСС RU. АЕ51. Н 16509 от 18.06.2013.

Изд. № 6176. Подписано в печать 24.07.2013.

Формат 60×90/16. Гарнитура «Petersburg». Печать офсетная.

Усл. печ. л. 19,5. Уч.-изд. л. 14,12. Тираж 1500 экз. Заказ №

ООО «КноРус».

127015, Москва, ул. Новодмитровская, д. 5а, стр. 1.

Тел.: 8-495-741-46-28.

Email: office@knorus.ru <http://www.knorus.ru>

Отпечатано в филиале «Чеховский Печатный Двор»

ОАО «Первая Образцовая типография».

142300, Московская область, г. Чехов, ул. Полиграфистов, д. 1.

© Носова С.С., 2014

© ООО «КноРус», 2014

**ISBN 978-5-406-03224-4**

Предисловие .....	12
-------------------	----

## Часть 1

### ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ

#### Глава 1. Что такое экономика?

1.1. Экономика: что она изучает? .....	14
1.2. Общественные производственные отношения .....	15
1.3. Понятие собственности. Виды собственности .....	15
1.4. Отношения собственности в современной России .....	17
<i>Новые слова</i> .....	17
<i>Вопросы для повторения</i> .....	18

#### Глава 2. Экономические законы. Уровни и виды экономики. Экономическая политика

2.1. Как развивается экономика? Экономические законы .....	19
2.2. Уровни экономики .....	20
2.3. Виды экономики .....	21
2.4. Экономическая политика .....	22
2.5. Экономическая политика в современной России .....	24
<i>Новые слова</i> .....	24
<i>Вопросы для повторения</i> .....	24

#### Глава 3. Потребности и ресурсы: основа любой экономики

3.1. Что такое потребности? Что такое товар? .....	26
3.2. Что такое ресурсы? .....	29
3.3. Воспроизводство благ .....	31
3.4. Экономический выбор и эффективность в рыночной экономике .....	32
3.5. Таблица и кривая производственных (технологических) возможностей общества .....	33
3.6. Проблема выбора и эффективности в российской экономике .....	35
<i>Новые слова</i> .....	36
<i>Вопросы для повторения</i> .....	36

#### Глава 4. Деньги — основа рыночной экономики

4.1. Что такое деньги? .....	38
------------------------------	----

4.2.	Функции денег .....	39
4.3.	Типы денег .....	40
4.4.	Кредитные карточки .....	43
4.5.	Правило денег — быть в движении .....	44
4.6.	Деньги в России .....	45
	<i>Новые слова</i> .....	45
	<i>Вопросы для повторения</i> .....	45
<b>Глава 5. Рыночная экономика</b>		
5.1.	Общая характеристика рыночной экономики .....	47
5.2.	Частная собственность — основа рыночной экономики .....	47
5.3.	Свобода предпринимательства и свобода выбора .....	48
5.4.	Личный интерес как главный мотив поведения человека в рыночной экономике .....	49
5.5.	Конкуренция как свойство рыночной экономики .....	49
5.6.	Невмешательство государства в экономику .....	50
	<i>Новые слова</i> .....	51
	<i>Вопросы для повторения</i> .....	51
<b>Глава 6. Три фундаментальных вопроса рыночной экономики</b>		
6.1.	Что производить? .....	52
6.2.	Как производить? .....	52
6.3.	Для кого производить? .....	53
6.4.	Рыночная экономика: аргументы «за» и «против» .....	53
6.5.	Рыночная экономика в России .....	54
	<i>Новые слова</i> .....	54
	<i>Вопросы для повторения</i> .....	55
<b>Глава 7. Смешанная (современная) экономика</b>		
7.1.	Что такое смешанная экономика? .....	56
7.2.	Частный сектор: его составные части .....	56
7.3.	Государственный сектор как результат вмешательства государства в экономику .....	57
7.4.	Государственное регулирование экономики .....	58
7.5.	Смешанная экономика в современной России .....	60
	<i>Новые слова</i> .....	61
	<i>Вопросы для повторения</i> .....	61
<b>Глава 8. Переходная экономика</b>		
8.1.	Что такое переходная экономика? Ее специфика в России ...	62
8.2.	Концепция перехода России к рыночной экономике .....	62
8.3.	Программа экономических реформ в России (1991—1997 гг.) .....	63
8.4.	Принципы экономического сотрудничества России с Западом .....	64
8.5.	Кризис социально-экономической системы России (90-е гг. XX в.) .....	65

8.6.	Как изменить сложившуюся в России экономическую ситуацию .....	66
	<i>Новые слова</i> .....	67
	<i>Вопросы для повторения</i> .....	68

## Часть 2 МИКРОЭКОНОМИКА

<b>Глава 9.</b>	<b>Фирма как субъект микроэкономики</b>	
9.1.	Основные понятия микроэкономики .....	70
9.2.	Что такое фирма? .....	70
9.3.	Правовые формы фирмы .....	71
9.4.	Размеры фирмы .....	73
9.5.	Крупные фирмы .....	74
9.6.	Акционерные общества .....	77
9.7.	Кто же управляет деятельностью крупных фирм? .....	79
9.8.	Мелкие фирмы .....	80
9.9.	Социальная ответственность и этика в бизнесе .....	81
	<i>Новые слова</i> .....	81
	<i>Вопросы для повторения</i> .....	81
	<i>Тесты</i> .....	82
<b>Глава 10.</b>	<b>Издержки производства</b>	
10.1.	Что такое издержки производства? .....	84
10.2.	Виды издержек в краткосрочном периоде .....	85
10.3.	Издержки производства в долговременном периоде .....	89
10.4.	Закон убывающей отдачи .....	90
	<i>Новые слова</i> .....	90
	<i>Вопросы для повторения</i> .....	91
<b>Глава 11.</b>	<b>Закон спроса и предложения</b>	
11.1.	Что такое рынок? Типы рынков. Инфраструктура рынка .....	92
11.2.	Закон спроса. Кривая спроса. Детерминанты спроса .....	95
11.3.	Закон предложения. Кривая предложения. Детерминанты предложения .....	97
11.4.	Равновесная цена в рыночной экономике .....	100
11.5.	В каких случаях государство регулирует цены? .....	101
	<i>Новые слова</i> .....	102
	<i>Вопросы для повторения</i> .....	102
<b>Глава 12.</b>	<b>Эластичность спроса и предложения</b>	
12.1.	Что такое эластичность спроса? .....	104
12.2.	Влияние изменения цены на изменение общей выручки фирмы .....	105
12.3.	Факторы, влияющие на ценовую эластичность спроса .....	106
12.4.	Что такое эластичность предложения? .....	107
12.5.	Факторы, влияющие на ценовую эластичность предложения .....	108

12.6.	Время как фактор, влияющий на эластичность предложения .....	109
	<i>Новые слова</i> .....	110
	<i>Вопросы для повторения</i> .....	110
<b>Глава 13.</b>	<b>Фирма в условиях совершенной (чистой) конкуренции</b>	
13.1.	Рыночные ситуации .....	112
13.2.	Максимизация прибыли .....	113
13.3.	Чистая конкуренция и эффективность .....	115
	<i>Новые слова</i> .....	115
	<i>Вопросы для повторения</i> .....	115
<b>Глава 14.</b>	<b>Фирма в условиях монополистической конкуренции</b>	
14.1.	Монополия — основа монополистической конкуренции .....	116
14.2.	Максимизация прибыли .....	117
14.3.	Издержки монополистической конкуренции .....	117
14.4.	Неценовая конкуренция .....	118
14.5.	Роль рекламы в монополистической конкуренции .....	118
	<i>Новые слова</i> .....	119
	<i>Вопросы для повторения</i> .....	119
<b>Глава 15.</b>	<b>Фирма в условиях олигополии (несовершенной конкуренции)</b>	
15.1.	Что такое олигополия? .....	120
15.2.	Определение цены и объема производства .....	121
15.3.	Эффективность олигополии .....	122
15.4.	В каких случаях государство может вмешиваться в конкурентную сферу деятельности фирм? .....	123
	<i>Новые слова</i> .....	124
	<i>Вопросы для повторения</i> .....	124
<b>Глава 16.</b>	<b>Чистая (естественная) монополия</b>	
16.1.	Характерные черты чистой (естественной) монополии .....	125
16.2.	Определение объема производства и цены. Максимизация прибыли .....	125
16.3.	Естественная монополия и научно-технический прогресс .....	126
16.4.	Государственное регулирование чистых монополий .....	127
16.5.	Реформирование чистых (естественных) монополий в России .....	128
	<i>Новые слова</i> .....	129
	<i>Вопросы для повторения</i> .....	129
<b>Глава 17.</b>	<b>Рынок труда. Заработная плата</b>	
17.1.	Труд и рабочая сила .....	130
17.2.	Спрос и предложение на рынке труда .....	130
17.3.	Понятие заработной платы .....	131

17.4.	Благополучие общества .....	132
17.5.	Теория человеческого капитала .....	133
17.6.	Трудовые доходы населения в России и пути их повышения .....	134
	<i>Новые слова</i> .....	135
	<i>Вопросы для повторения</i> .....	136
<b>Глава 18. Реальный капитал. Прибыль</b>		
18.1.	Понятие реального капитала .....	137
18.2.	Производство прибавочной стоимости: марксистская трактовка .....	137
18.3.	Виды прибыли. Функции прибыли .....	139
18.4.	Норма прибыли .....	141
18.5.	Пути оздоровления реального капитала в России .....	142
	<i>Новые слова</i> .....	142
	<i>Вопросы для повторения</i> .....	143
<b>Глава 19. Денежный капитал. Процентная ставка</b>		
19.1.	Понятие денежного капитала .....	144
19.2.	Понятие процентной ставки .....	144
19.3.	Норма процента .....	145
19.4.	Роль процентной ставки в принятии решений об инвестициях .....	145
	<i>Новые слова</i> .....	146
	<i>Вопросы для повторения</i> .....	146
<b>Глава 20. Рынок земли. Земельная рента</b>		
20.1.	Понятие рынка земли .....	147
20.2.	Виды земельной ренты .....	148
20.3.	Цена земли .....	150
20.4.	Альтернативные варианты использования земли .....	150
	<i>Новые слова</i> .....	151
	<i>Вопросы для повторения</i> .....	151
<b>Глава 21. Менеджмент фирмы</b>		
21.1.	Что такое менеджмент? .....	152
21.2.	Основные принципы менеджмента фирмы .....	152
21.3.	Организационные структуры менеджмента фирмы .....	153
21.4.	Эффективность менеджмента .....	153
21.5.	Современная российская школа менеджмента .....	155
	<i>Новые слова</i> .....	156
	<i>Вопросы для повторения</i> .....	156
<b>Глава 22. Маркетинг</b>		
22.1.	Что такое маркетинг? .....	158
22.2.	Виды маркетинга .....	159

22.3.	Принципы маркетинга .....	160
22.4.	Виды маркетинговой деятельности .....	160
22.5.	Стратегия маркетинга .....	162
22.6.	Ценовая политика и ее роль в маркетинге .....	163
22.7.	Влияние внешней среды на ценообразование .....	163
22.8.	Особенности маркетинга в экономике России .....	164
	<i>Новые слова</i> .....	165
	<i>Вопросы для повторения</i> .....	165
	<i>Тесты</i> .....	165

### **Глава 23. Оптовая и розничная торговля**

23.1.	Общая характеристика системы торговли .....	167
23.2.	Что такое оптовая торговля? Товарная биржа .....	168
23.3.	Зачем нужна розничная торговля? .....	169
23.4.	Реклама — мощный двигатель торговли .....	171
	<i>Новые слова</i> .....	172
	<i>Вопросы для повторения</i> .....	172

## **Часть 3 МАКРОЭКОНОМИКА**

### **Глава 24. Валовой национальный продукт и благосостояние общества**

24.1.	Что такое валовой национальный продукт? .....	174
24.2.	Расчет ВВП по доходам и расходам .....	176
24.3.	Макроэкономические показатели, производные от ВВП .....	177
24.4.	Уровень цен. Номинальный и реальный ВВП .....	179
24.5.	Благосостояние общества и ВВП .....	179
	<i>Новые слова</i> .....	180
	<i>Вопросы для повторения</i> .....	180

### **Глава 25. Денежная система**

25.1.	Понятие денежной системы .....	181
25.2.	Денежные агрегаты .....	182
25.3.	Денежная масса в обращении .....	183
25.4.	Почему государство контролирует количество денег в обращении? .....	184
	<i>Новые слова</i> .....	184
	<i>Вопросы для повторения</i> .....	185

### **Глава 26. Кредит**

26.1.	Что такое кредит? .....	186
26.2.	Функции кредита и его принципы .....	186
26.3.	Формы кредита .....	187
26.4.	Кредитная система .....	189
	<i>Новые слова</i> .....	190
	<i>Вопросы для повторения</i> .....	190



<b>Глава 27. Банки</b>	
27.1.	Что такое коммерческий банк? ..... 191
27.2.	Классификация коммерческих банков ..... 191
27.3.	Операции банка ..... 193
27.4.	Банковская система России ..... 194
	<i>Новые слова</i> ..... 196
	<i>Вопросы для повторения</i> ..... 196
<b>Глава 28. Рынок ценных бумаг</b>	
28.1.	Что такое ценные бумаги? Виды ценных бумаг ..... 197
28.2.	Рынок ценных бумаг ..... 198
28.3.	Фондовый рынок ..... 200
28.4.	Основные виды деятельности участников РЦБ ..... 200
28.5.	Особенности рынка ценных бумаг в России ..... 201
	<i>Новые слова</i> ..... 202
	<i>Вопросы для повторения</i> ..... 202
<b>Глава 29. Государственные финансы</b>	
29.1.	Что такое государственные финансы? ..... 203
29.2.	Государственные расходы ..... 203
29.3.	Доходы государства ..... 204
29.4.	Роль государственных финансов в экономическом развитии ..... 205
	<i>Новые слова</i> ..... 206
	<i>Вопросы для повторения</i> ..... 206
<b>Глава 30. Цикличность в развитии рыночной экономики</b>	
30.1.	Что такое экономический цикл? Его фазы ..... 207
30.2.	Причины и продолжительность экономических циклов ..... 208
30.3.	Государственное регулирование цикличности экономики .... 210
	<i>Новые слова</i> ..... 210
	<i>Вопросы для повторения</i> ..... 211
<b>Глава 31. Безработица. Как с ней бороться?</b>	
31.1.	Что такое безработица? ..... 212
31.2.	Основные виды безработицы ..... 213
31.3.	Экономические и социальные последствия безработицы ..... 214
31.4.	Безработица в России ..... 216
	<i>Новые слова</i> ..... 216
	<i>Вопросы для повторения</i> ..... 217
<b>Глава 32. Инфляция</b>	
32.1.	Инфляция: определение и способы измерения ..... 218
32.2.	Типы инфляции ..... 218
32.3.	Влияние инфляции на перераспределение доходов ..... 219

32.4.	Социально-экономические последствия инфляции .....	220
32.5.	Особенности российской инфляции и пути ее преодоления .....	221
	<i>Новые слова</i> .....	223
	<i>Вопросы для повторения</i> .....	223
<b>Глава 33. Государственный бюджет.</b>		
<b>Государственный внешний долг</b>		
33.1.	Что такое государственный бюджет? .....	224
33.2.	Государственный внешний долг .....	225
33.3.	Особенности политики государственного внешнего долга в России .....	226
	<i>Новые слова</i> .....	227
	<i>Вопросы для повторения</i> .....	227
<b>Глава 34. Фискальная политика</b>		
34.1.	Определение фискальной политики. Ее виды .....	228
34.2.	Фискальная политика и мировая экономика .....	229
	<i>Новые слова</i> .....	230
	<i>Вопросы для повторения</i> .....	230
<b>Глава 35. Экономический рост</b>		
35.1.	Что такое экономический рост? .....	231
35.2.	Значение экономического роста .....	232
35.3.	Факторы, влияющие на экономический рост .....	233
35.4.	Государство и экономический рост .....	234
	<i>Новые слова</i> .....	235
	<i>Вопросы для повторения</i> .....	236
<b>Глава 36. Инфраструктура</b>		
36.1.	Понятие инфраструктуры. Ее виды и признаки .....	237
36.2.	Инфраструктура как фактор экономического роста .....	239
36.3.	Система контроля над развитием инфраструктуры .....	240
	<i>Новые слова</i> .....	241
	<i>Вопросы для повторения</i> .....	241

#### Часть 4

### МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

(международная торговля и международные финансы)

<b>Глава 37. Международная (внешняя) торговля</b>		
37.1.	Зачем нужна внешняя торговля? .....	244
37.2.	Свободная торговля и таможенная защита (протекционизм) .....	245
37.3.	Закон паритета покупательной способности .....	248
37.4.	Либерализация внешней торговли в экономике России .....	249
	<i>Новые слова</i> .....	250
	<i>Вопросы для повторения</i> .....	250

<b>Глава 38. Валюта</b>	
38.1.	Что такое валюта? Конвертируемость валюты ..... 251
38.2.	Валютный курс ..... 252
38.3.	Три мировые системы валютных курсов ..... 252
38.4.	Валютный рынок ..... 254
38.5.	Валютная политика России ..... 255
	<i>Новые слова</i> ..... 257
	<i>Вопросы для повторения</i> ..... 257

<b>Глава 39. Платежный баланс</b>	
39.1.	Понятие платежного баланса. Его структура ..... 258
39.2.	Причины хронического дефицита платежного баланса и способы его устранения ..... 260
39.3.	Новая роль государства во внешней торговле ..... 260
39.4.	Стратегия развития внешнеторговой политики России ..... 262
	<i>Новые слова</i> ..... 264
	<i>Вопросы для повторения</i> ..... 265

## Часть 5

### ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

<b>Глава 40. Экономика России и ее ориентиры в начале XXI века</b>	
40.1.	Результаты рыночных реформ в России: правительственная оценка ..... 268
40.2.	Сценарий модернизации российской экономики ..... 269
40.3.	Ориентиры российской экономики ..... 271
	<i>Новые слова</i> ..... 274
	<i>Вопросы для повторения</i> ..... 274

<b>Глава 41. Социальная политика России в начале XXI века и ее долгосрочная перспектива</b>	
41.1.	Что такое социальная политика? ..... 275
41.2.	Социальная ситуация в Российской Федерации в начале XXI века ..... 276
41.3.	Становление политики социального партнерства и механизмы ее развития в России ..... 277
41.4.	Процесс установления нового социального контракта и «субсидиарного государства» в России ..... 278
41.5.	Приоритетные пути решения социально-экономических проблем в современной России ..... 280
	<i>Новые слова</i> ..... 281
	<i>Вопросы для повторения</i> ..... 281

<b>Словарь основных понятий</b> .....	283
---------------------------------------	-----

<b>Литература</b> .....	311
-------------------------	-----

Данный учебник по структуре и содержанию отвечает государственному стандарту, установленному Министерством образования и науки Российской Федерации.

Цель учебника — дать будущим специалистам основательные знания по экономике, чтобы умело ориентироваться в профессиональной и повседневной жизни, а это означает — цивилизованно решать проблемы рыночной экономики: частной и смешанной собственности, свободы выбора и свободы предпринимательства, конкуренции, реализации личного интереса, государственного регулирования экономики.

В нем кратко излагаются все основные темы курса экономики, в том числе следующие вопросы:

■ **основные понятия экономики:** предмет экономики, основы экономики вообще и рыночной экономики, фундаментальные вопросы рыночной экономики, механизм функционирования смешанной экономики через характеристику частного сектора и экономической роли государства;

■ **микроэкономика** (экономика фирм): закон спроса и предложения, теория ценовой эластичности спроса и предложения, издержки производства, определение цены и объема производства в различных рыночных ситуациях: чистая конкуренция, чистая монополия, монополистическая конкуренция и олигополия;

■ **макроэкономика** (экономика страны в целом): валовой национальный продукт и его составные части, уровень цен, распределение национального дохода, экономические кризисы, занятость, безработица, инфляция, теория мультипликатора, принцип акселерации, банковское дело, кредитно-денежная политика, бюджетный дефицит и государственный долг, фискальная политика, неоклассический синтез, экономический рост, инфраструктура;

■ **мировая экономика:** международная торговля, теории международной торговли, теория глобализации, валюта, валютный курс и три мировые валютные системы, платежный баланс;

■ **современная экономика России:** теоретические проблемы экономики вкупе с российской практикой.

Книга написана понятным языком и читается с большим интересом.

**ЧАСТЬ 1**  
**ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ**

---

### 1.1. ЭКОНОМИКА: ЧТО ОНА ИЗУЧАЕТ?

Как нельзя жить без воздуха, так нельзя жить без знаний экономики. Каждый новорожденный с первой секунды своей жизни оказывается не только в ласковых руках мамы, но и в жестких «объятиях экономики». Всю жизнь мы находимся в «плену» так называемых экономических проблем: тепло или холодно в доме, есть ли свет и вода, какая еда в холодильнике, сколько денег в кошельке, какую часть израсходовать, а какую сберечь на «черный день». Перешагнув порог дома, мы снова попадаем «в плен» экономических проблем: каким транспортом лучше добраться до работы или учебы; где можно купить свежую газету или новый журнал; работают ли магазины, аптеки, парикмахерские; не подорожал ли проезд на общественном транспорте; сколько стоит литр бензина и т.д.

Иначе говоря, нам постоянно нужно решать экономические вопросы, которые как бы определяют «ауру» нашей повседневной жизни. Именно поэтому нам необходимо изучать экономику. Без экономических знаний благополучно прожить невозможно.

Отсюда можно дать определение экономики в узком смысле: экономика начинается с решения проблем личного и семейного характера. Однако рано или поздно придется решать такие экономические проблемы, как проблемы работы, или занятости: сначала учеба — школа, колледж, институт, потом — трудовая деятельность. Если же учесть, что не хлебом единым жив человек, что ему нужны книги, музыка, театр, выставки и развлекательные зрелища, то понятно, что и денег нужно больше.

Итак, первого определения экономики, которое мы дали, явно недостаточно. Мы же живем не на необитаемом острове, а в обществе.

Соответственно дадим определение в широком смысле: экономика — общественная наука об использовании редких экономических ресурсов с целью решения хозяйственных, социальных и политических проблем, встающих перед всем миром, отдельным обществом и каждым человеком.

Экономисты решают все экономические вопросы не просто так, а в системе общественных производственных отношений.

## 1.2. ОБЩЕСТВЕННЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ

**Общественные производственные отношения** — объективные (не зависящие от воли и сознания людей) отношения между людьми, соответствующие определенным материальным производительным силам.

**Материальные производительные силы** — это реальная основа любого общества. К ним относятся заводы, оборудование, инструменты, научные знания, уровень образования рабочей силы и т.д. Они являются главными факторами, определяющими уровень развития производственных отношений в обществе.

Общественные производственные отношения не следует путать с теми отношениями, которые возникают на каждом конкретном участке работы: заводе, фабрике, парикмахерской, школе и т.д. Это отношения на микроуровне — на уровне организации. В данном же случае нас интересуют более глобальные экономические отношения, которые определяются деятельностью не какого-то конкретного коллектива, а всего общества в целом. Так что же определяет эти отношения? Ответ один: их определяют отношения собственности. Отношения собственности — это фарватер экономического развития, остальное несущественно.

## 1.3. ПОНЯТИЕ СОБСТВЕННОСТИ. ВИДЫ СОБСТВЕННОСТИ

Отношения собственности (далее — собственность) можно рассматривать с двух позиций: экономической и юридической.

Как *экономическая категория*, **отношения собственности** — это объективные отношения между людьми по поводу присвоения, владения, распоряжения и пользования благами (средствами производства или ресурсами).

Как *юридическая категория*, **отношения собственности** — субъективное толкование объективно сложившихся отношений собственности. Законодательно закрепляется то, что сложилось на практике, в действительной жизни. Без юридических законов, регулирующих отношения собственности, экономика не сможет нормально развиваться. Например, любой собственник бизнеса должен действовать по законам той страны, где он находится.

Самый главный вопрос экономики: кому принадлежит собственность на средства производства? Именно в этом корень всех экономических и политических проблем.

В зависимости от того, в чьих руках находятся ресурсы, собственность выступает в разных формах: личная, частная, государственная, смешанная и общественная.

**Личная собственность** — это когда материальными благами владеют, распоряжаются и пользуются отдельные лица в своих личных интересах. Например, автомобиль, участок земли, дом, деньги могут находиться в личной собственности. Источником личной собственности являются доходы в виде заработной платы, прибыли, процентов, дивидендов, ренты и других доходов, связанных с государственными платежами: выплаты по безработице, инвалидности и другие виды социальной помощи.

**Частная собственность** — это когда ресурсами владеют и управляют частные лица с целью получения прибыли.

Это означает, что основная масса ресурсов и производимых продуктов находится в руках отдельных лиц (физических и юридических). То есть одна группа людей — собственники капитала — обладает большей частью национального богатства, а другая группа людей в лице наемной рабочей силы, которая составляет большинство населения, — имеет меньшую часть. Основная черта капитализма — господство частной собственности. Институт частной собственности в развитых странах поддерживается правом завещания.

При вмешательстве государства в частную экономику возникает **государственная собственность** на некоторые ресурсы и общественные блага для обеспечения эффективного функционирования всей экономики.

Взаимодействие частной и государственной собственности приводит к образованию **смешанной собственности**, которая признается господствующей в экономике развитых стран. Для эффективного управления смешанной собственностью должно быть установлено взаимодействие государства с частным капиталом.

В практике мировой экономики, как правило, государство несет полную ответственность за функционирование подобных объектов. Значит, смешанная собственность требует специфических форм управления, которые должны быть четко отработаны.

**Общественная собственность** возникает тогда, когда ресурсы принадлежат всему народу, обществу в целом. Ее можно назвать народной собственностью.

Она имеет место при социализме. Социализм господствовал в Советском Союзе, а также в некоторых странах Восточной Европы (Болгария, Венгрия, ГДР, Польша, Чехословакия и др.) и Восточной Азии (Китай, Северная Корея, Вьетнам). Нередко государственную собственность называют общественной. Это неверно, потому что государственная собственность — это всего лишь форма общественной соб-



ственности. Другой ее формой является кооперативно-колхозная собственность.

Управление государственной собственностью в Советском Союзе осуществлялось через Госплан, Госснаб, Госстрой и другие подобные им учреждения. Именно поэтому общественную собственность отождествляли с государственной. Государственная собственность может быть и в условиях господства частной собственности. Важное замечание: при капитализме государственная собственность представляет собой исключение, а при социализме государственная собственность является господствующей формой собственности.

Каждой стране небезразлично: как развиваются другие страны, кто агрессивен, а кто миролюбив? Какие надвигаются природные катаклизмы, и как экономически безболезненно их устранять? На все перечисленные вопросы помогает ответить глубокое знание экономики, изучить которую также нелегко, как математику или физику. Но знание экономики облегчает жизнь, поэтому необходимо научиться жить по экономическим законам.

#### **1.4. ОТНОШЕНИЯ СОБСТВЕННОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

В результате молниеносной приватизации государственной собственности в России (1992–1994 гг.) на сегодняшний день существенно сократилась роль государственной собственности в экономике и соответственно выросла роль частной собственности. Причем произошла высокая концентрация собственности и богатства в руках немногих физических лиц, что стимулирует коррупцию. Это закрепляет латиноамериканский путь развития в России: господство богатых людей и государственного аппарата. Крупные предприятия поглощены иностранным капиталом, или как сейчас говорят в деловых сводках, «преобладающая часть собственников номинально представлена зарубежными офшорами». Поэтому частное владение имеет закрытый характер: предприятия не продаются на бирже, а перепродаются за рубежом. Это означает, что усиливается иностранный контроль над российской экономикой. Так что, если спросить, какую экономику строит Россия, то ответ будет простой: зависимую, или колониальную, а в современном толковании — периферийную.

---

#### **НОВЫЕ СЛОВА**

---

Экономика, общественные производственные отношения, отношения собственности, личная, частная, государственная, смешанная, общественная собственность.

---

## Вопросы для повторения

---

1. Что такое экономика? Чем экономика отличается от машиностроения? Можно ли так ставить вопрос?
2. Что такое собственность? Какие вы знаете формы собственности? Частная собственность — это хорошая форма собственности? Являетесь ли вы частным собственником? Ваш автомобиль — это частная или личная собственность? Что же лучше?

# ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗАКОНЫ. УРОВНИ И ВИДЫ ЭКОНОМИКИ. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

---

### 2.1. КАК РАЗВИВАЕТСЯ ЭКОНОМИКА? ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗАКОНЫ

Экономика должна развиваться на основе объективных законов. Возникает вопрос: что значит по объективным законам? Чтобы ответить на этот вопрос, рассмотрим, что такое закон? Всякий **закон** выражает собой существенные, постоянно повторяющиеся, устойчивые связи в природе или обществе. Однако экономические законы отличаются от законов природы тем, что естественные законы — вечные. Законы природы никаким изменениям не подвержены. Например, хочет человек или нет, а брошенный камень согласно закону обязательно упадет на землю.

**Экономические законы отражают объективные условия развития экономики.** Они действуют независимо от воли и сознания человека, причем во всех странах с рыночной экономикой действуют одни и те же экономические законы. Однако они не вечны и носят исторически преходящий характер. Это означает, что они могут действовать по-разному в разных социально-экономических условиях. Так, закон совершенной конкуренции лучше проявляет себя в условиях свободной рыночной экономики, хуже — в условиях монополистической экономики и почти не действует в условиях командной экономики.

Экономические законы, особенно механизм их действия, необходимо изучать. Например, если мы хотим жить лучше, то нужно знать, что по закону накопления капитала богатеют только те нации, которые имеют много ресурсов и правильно их используют. Что значит много ресурсов? Это означает, что экономика страны предоставляет большое поле для хозяйственной деятельности, т.е. инвестиции (капиталовложения) направляются в реальный сектор экономики — сектор, где создаются материальные блага и услуги. Но это одна сторона медали. Другая и, может быть, более важная сторона — это насколько рацио-

нально используются ресурсы. Проведем аналогию с семьей: та семья, которая больше зарабатывает и умело расходует заработанные средства, живет лучше других. То есть величина капитала и умелое его использование определяют развитие любой экономики. Экономические законы проявляются в коллективной жизни людей, поэтому они носят общественный, или социальный, характер. Изучив данную книгу, вы сможете грамотно трактовать экономические законы, чтобы правильно решать многие экономические вопросы. Итак, нам должно быть ясно, что экономика не должна развиваться стихийно.

Открытие экономических законов — это прерогатива экономической теории. Экономическая теория дает основу для развития экономики как системы хозяйствования, создающей материальные блага и услуги с целью удовлетворения различных потребностей. Таким образом, экономическая теория — это питательная среда для экономической практики на разных уровнях.

## 2.2. УРОВНИ ЭКОНОМИКИ

Наглядно уровни экономики можно представить следующим образом (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Уровни экономики

**Мировая экономика** — это экономика всех стран вместе взятых. На этом уровне исследуются экономические проблемы или во всемирном хозяйстве в целом (глобальная экономика), или на уровне мировых регионов. Например, экономика в рамках Европейского союза, в который входят такие страны, как Великобритания, Германия, Франция, Италия, Испания, Португалия.

**Макроэкономика** — это экономика в целом. Ее понимание можно сузить до экономики каждой отдельной страны (России, США, Китая, Великобритании, Франции, Германии, Италии, Японии и т.д.) и назвать национальной экономикой. То есть национальная экономика

и макроэкономика — это не одинаковые понятия. Чтобы дать характеристику макроэкономике, нужно знать такие совокупные категории, или агрегаты, как валовой национальный продукт (ВНП), валовой внутренний продукт (ВВП), национальный доход, совокупный спрос и совокупное предложение, уровень цен, потребление, сбережения, инвестиции, государственный бюджет, безработица, инфляция. Целью макроэкономики является разработка правительственной политики, направленной на решение общих социально-экономических проблем.

**Медиум (мезо) экономика**, или **региональная экономика** — это раздел экономики, где изучаются территориальное размещение экономической деятельности и различия уровней экономической активности между регионами. Здесь оперируют такими понятиями, как регион, область, город, округ, район.

Иначе говоря, переходим в область территориального экономического анализа (например, экономика Сибирского региона, Саратовской области, г. Москвы, Южного округа или района Царицыно г. Москвы).

**Микроэкономика** — это базовая экономика, т.е. экономика фирм, домохозяйств, отдельного человека.

### 2.3. ВИДЫ ЭКОНОМИКИ

Экономику можно классифицировать по нескольким основаниям (рис. 2.2).

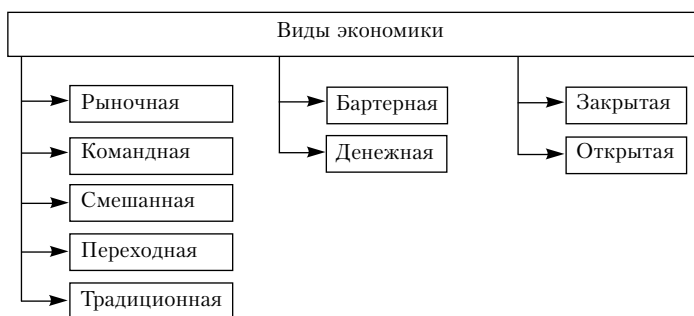


Рис. 2.2. Классификация экономики

1. Экономика может быть рыночной, командной, смешанной, переходной и традиционной.

**Рыночная экономика** (*market economy*) — экономика, в которой только решения самих потребителей, поставщиков ресурсов и частных организаций определяют структуру распределения ресурсов; рыночная система.

**Командная экономика** (*command economy*) — способ организации экономической системы, при которой материальные ресурсы составляют государственную собственность, а направление и координация экономической деятельности осуществляются посредством централизованного планирования.

**Смешанная экономика** (*mixed economy*) — экономика, в которой и правительственные, и частные решения определяют структуру распределения ресурсов.

**Переходная экономика** — это промежуточное состояние экономики в результате революционных (насильственных) социально-экономических преобразований.

**Традиционная экономика** (*traditional economy, customary economy*) — экономическая система, в которой традиции и обычаи определяют практику использования редких ресурсов.

2. Экономика бывает бартерной и денежной.

**Бартерная экономика** (*barter economy*) — экономика, где господствует натуральный обмен одного товара (услуги) на другой товар (услугу). Такая экономика нетипична для современных стран.

Типичной является **денежная экономика** (*money economy*) — экономика, где господствует обмен денег на товары и услуги.

3. Экономика подразделяется на закрытую и открытую.

**Закрытая экономика** (*closed economy*) — экономика страны, не экспортирующей и не импортирующей товары и услуги.

**Открытая экономика** (*open economy*) — экономика страны, которая осуществляет экспорт и импорт товаров и услуг.

Сейчас мы дали краткую характеристику видов макроэкономики, а впоследствии рассмотрим их более подробно.

## 2.4. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

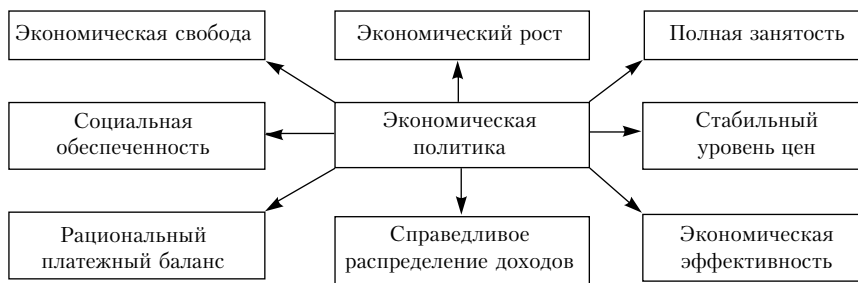
**Экономическая политика** — совокупность мер или решений, принимаемых правительством страны относительно того, какой должна быть экономика и каковы ее экономические цели.

Эффективность экономики во многом зависит от степени использования экономической теории в экономической политике. Экономическая наука крайне необходима для выработки правильной экономической политики, т.е. мер, обеспечивающих решение поставленных проблем. Правительство разрабатывает план развития экономики, основываясь на достижениях экономической теории. Например, теоретически обосновано, что рыночной экономике сопутствуют безработица и инфляция, однако государство не должно воспринимать эти явления

как неизбежные, его задача — выработать программу борьбы с безработицей и инфляцией. Теоретики подсказывают, а практики решают, как быть. Но именно здесь между ними возникают разногласия. Например, какие должны быть налоговые ставки: высокие или низкие? Чтобы правильно ответить на этот вопрос, нужно заглянуть в экономическую теорию — ученые уже давно ответили на этот вопрос. Вот почему члены правительства и советники президента должны знать основы экономики.

Так каковы цели экономической политики?

**Экономическую политику** можно представить как систему целей (рис. 2.3).



**Рис. 2.3.** Цели экономической политики

Смысл экономической политики — это обеспечение роста благосостояния людей. Экономика не должна быть концентрированным выражением политики. Ее развитие объективно обусловлено сложившимися материальными условиями. Экономика не может развиваться по указке того или иного политика либо группы политиков. Она «скована» действием законов, не зависящих от воли и сознания людей. Поэтому политики, познав экономические законы, могут лишь выработать осознанные пути наиболее эффективного механизма их реализации на том или ином этапе ее развития.

Вот почему выработка конкретных программ достижения крупных экономических целей представляется далеко не простым делом. Чтобы понять, как это делается, необходимо изучить азбуку экономической деятельности: основы любой экономики, основы рыночной экономики и ее коренные вопросы, рыночный механизм и его элементы (закон спроса и предложения, цена, а также механизм функционирования частного и государственного секторов или смешанного предпринимательства и т.д.).

## 2.5. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

На наш взгляд, экономическая политика в современной России стала носить непрофессиональный характер. Она все менее ориентирована на американский (западный) образ жизни. Однако это верный путь. Нужно помнить два постулата:

- каждая промышленно развитая страна показывает лишь картину развития менее развитой стране. Так вот, США показывают путь развития всем странам, в том числе и России;

- только материальные условия определяют путь развития той или иной страны. Возникает вопрос: достаточно ли у России в настоящее время материальных условий, чтобы жить по-американски? Конечно же, нет. Таким образом, разрабатывая очередную экономическую программу, любое правительство должно исходить из ее материальной обеспеченности.

Тем не менее сегодняшние экономические программы в России ориентированы, во-первых, на уменьшение роли государственной собственности, т.е. введение процедур, которые сокращали бы государственное вмешательство в экономику, во-вторых, на укрепление отношений частной собственности во всех сферах экономической деятельности. Поэтому все предлагаемые правительственные реформы (такие как земельная, административная, налоговая, пенсионная, монетизация социальных льгот) — это воплощение либерального направления — формирование рыночной экономики по замыслам глобалистски настроенных стран (США, Великобритания и др.).

---

### НОВЫЕ СЛОВА

---

Закон, объективный закон, закон природы, экономические законы, уровни экономики, микроэкономика, медиумэкономика, макроэкономика, национальная экономика, мировая экономика, виды экономики, рыночная, командная, смешанная, переходная, традиционная экономика, бартерная, денежная, открытая, закрытая экономика, экономическая политика, экономические цели.

---

### ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

---

1. Какова суть экономических законов? Почему они объективны? Могут быть экономические законы субъективны? Какие экономические законы вы знаете?
2. В чем различие между макро-, медиум- и микроэкономикой? Есть ли между ними связь, или они совершенно разделены?



3. Экономический рост, стабильный уровень цен или социальная обеспеченность населения — что важнее, или приоритетнее, в экономической политике государства?
4. Какие экономические цели преследует экономическая политика?
5. Должно ли Правительство Российской Федерации стремиться достичь всех названных целей в экономическом развитии России?

### 3.1. ЧТО ТАКОЕ ПОТРЕБНОСТИ? ЧТО ТАКОЕ ТОВАР?

Потребности и ресурсы образуют основу любой экономики. Главная проблема экономики состоит в разрешении противоречия между желанием людей удовлетворить свои безграничные потребности и ограниченностью ресурсов, находящихся в ее распоряжении.

**Потребности** — это желания людей приобрести разнообразные блага, которые не только полезны, но и доставляют удовольствие. Организации выявляют эти желания и превращают их в осознанные потребности путем активного маркетинга своей продукции.

**Блага** — это продукты, удовлетворяющие человеческие потребности. Блага могут быть даровыми — то, что дано природой (земля, леса, природные ресурсы, воздух, вода в реках, морях и т.д.), и экономическими — то, что добыто или создано трудом человека (обработанная земля, посаженный лес, добытая нефть, машины, станки, оборудование, услуги и т.д.) (рис. 3.1). Исходя из этого **товары** — это экономические, или произведенные, блага.

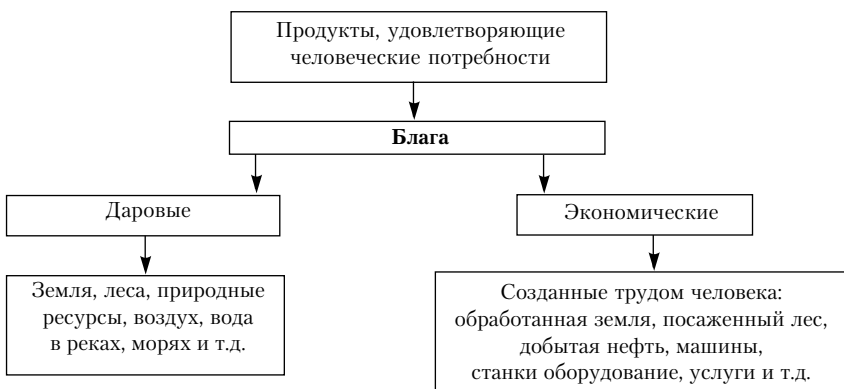
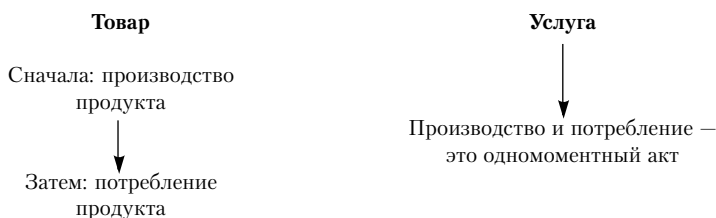


Рис. 3.1. Виды благ

**Товар** — продукт труда, предназначенный для обмена на рынке путем купли-продажи. Товар обладает двумя свойствами: потребительской стоимостью (способностью удовлетворить какую-либо человеческую потребность) и стоимостью (способностью обмениваться на другие товары). В западных учебниках широко используется понятие «благо». Но оно шире, чем понятие «товар». Блага называются экономическими потому, что обладание одним из них представляет собой результат отказа от обладания другим благом. Однако есть и понятие «антиблаго», или «плохое благо». Это товар, обладающий отрицательной полезностью для потребителя, например, алкоголь, сигареты, наркотики, некачественные продукты.

Наравне с товарами наши потребности удовлетворяют услуги. **Услуги** — нематериальные блага, одной их характерных черт которых является потребление в месте производства. Они, как правило, не могут передаваться другим лицам. Услуга не может быть приобретена, а затем перепродана по другой цене (ремонт автомобиля, прием врача, работа преподавателя и консультация юриста и т.д.). Разница между товарами и услугами состоит только в одном: товар сначала производится, а затем потребляется, а услуга потребляется непосредственно в момент ее производства (рис. 3.2). В современной экономике трудно определить, что важнее: товар или услуга. Зачастую они так связаны, что одно не может существовать без другого, например автомобиль без автозаправочных станций. Разница между услугой и товаром оказывается гораздо меньшей, чем это представляется на первый взгляд.



**Рис. 3.2.** Разница между товарами и услугами

Товары можно классифицировать по различным признакам.

1. По потребительскому признаку товары подразделяются:

- на *производственные товары*, или товары, удовлетворяющие потребности производства: рабочие здания и сооружения, станки, оборудование и т.д.;

- на *предметы индивидуального потребления*, или товары, удовлетворяющие личные потребности. В свою очередь предметы потребления делятся на предметы первой необходимости (продукты питания,

одежда, предметы домашнего обихода и т.д.) и предметы роскоши, удовлетворяющие потребности богатых людей.

2. По признаку замещения и дополнения среди товаров выделяют взаимозаменяемые товары, или субституты, и взаимодополняющие, или комплементарные. *Взаимозаменяемые товары (substitute goods)* — блага, которые можно заменить другими без ущерба для потребителя, например, чай и кофе; автомобиль и самолет. Для этих благ существует прямое соотношение между ценой на одно из них и спросом на другое, т.е. снижение (повышение) цены одного блага вызывает уменьшение (увеличение) спроса на другое благо. *Взаимодополняющие товары (complementary goods)* — такие блага, которые в процессе потребления дополняют друг друга, например: автомобиль и бензин. Для этих благ существует обратное соотношение между ценой на одно из них и спросом на другое, т.е. снижение (повышение) цены одного блага вызывает повышение (сокращение) спроса на дополняющее благо.

3. По объектам товары можно разделить:

- на *одноразовые* и *многоразового* использования. К первым относятся товары кратковременного пользования (продукты питания), ко вторым — долговременного пользования: мобильные (автомобиль) и немобильные, или неподвижные, сооружения — недвижимость (дороги, мосты, здания и т.п.);

- на *прямые* (потребительские) и *косвенные* (производственные) ресурсы, или факторы производства, которые в свою очередь делятся на реальные и финансовые;

- на реально существующие в *настоящем* и те, которыми можно будет пользоваться в *будущем*, например космосдром;

- на *абсолютно хранимые* (золото), *относительно хранимые* (станки, машины, оборудование), *малохранимые*, или быстропортящиеся (рыба, молоко, мясо) и *нехранимые* блага (услуги).

4. В зависимости от принадлежности, или собственности, товары бывают двух типов: частные и общественные. *Частное благо* — благо, доступное одному субъекту, использование которого исключает возможность потребления его другими субъектами, например, любая вещь, принадлежащая конкретному лицу или фирме. *Общественное благо (public good)* — такое благо, которое потребляется коллективно всем населением, независимо от того, платят люди за него или нет. Чисто общественное благо характеризуется двумя свойствами: оно нужно всем и всегда. Такими свойствами обладают, например, информация, дороги, мосты, электроэнергия, национальная оборона.

5. С позиции производства товары можно разделить на конечные и промежуточные. *Конечные товары* — экономические блага, при-

обретаемые для окончательного потребления. *Промежуточные товары (intermediate goods)* — блага, которые используются в производстве, например, сталь как промежуточный продукт для машиностроения.

В рыночной экономике имеют место так называемые *товары Гиффена (Giffen good)* — товары, на которые тратится большая часть бюджета малоимущих потребителей. При прочих равных условиях спрос на такие товары изменяется в том же направлении, что и цена, поскольку эффект дохода превышает эффект замещения.

На практике конечные товары экономисты обозначают символом  $Y$ , что есть валовой внутренний продукт (ВВП):

$$Y = C + I_n + G + X_n,$$

где  $C$  — личные потребительские расходы;  
 $I_n$  — частные внутренние инвестиции, добавляемые в реальный капитал;  
 $G$  — государственные расходы на приобретаемые товары;  
 $X_n$  — чистый экспорт, или разница между суммами экспортируемых и импортируемых благ.

Более подробно ВВП рассмотрен в части 3 «Макроэкономика».

**Потребности безграничны**, а это означает, что полностью их удовлетворить невозможно. С течением времени в результате появления новых товаров и услуг потребности изменяются. Конечная цель любой экономической деятельности заключается в стремлении удовлетворить эти многообразные потребности.

### 3.2. ЧТО ТАКОЕ РЕСУРСЫ?

**Ресурсы** — это все то, что используется для производства и реализации товаров и услуг.

Ресурсы, или факторы производства, подразделяются (рис. 3.3):

- на *материальные ресурсы* — земля (природные богатства) и капитал;
- на *людские ресурсы* — труд и предпринимательская способность (предпринимательство).

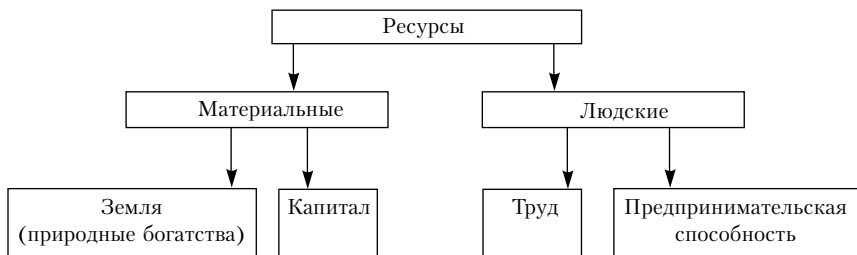


Рис. 3.3. Классификация ресурсов

**Земля** — это особый материальный ресурс. К понятию «земля» относятся все естественные ресурсы — все даровые блага природы, которые приемлемы в производственном процессе. В эту широкую категорию входят такие ресурсы, как пахотные земли, леса, месторождения минералов и нефти, водные ресурсы.

**Капитал** — это созданные человеком средства производства.

**Средства производства** — это совокупность средств труда и предметов труда.

**Средства труда** — это все то, с помощью чего создается товар (продукт) или услуга. В свою очередь средства труда представляют собой совокупность:

- **орудий труда** — это станки, машины, оборудование, или костно-мускульная система производства;

- **сосудистой системы** — трубы, цистерны, бочки и т.д.;

- **производственной инфраструктуры**, или общих условий, непосредственно не участвующих в процессе создания продукта, но производство без которых невозможно. Это земля, информация, линии электропередач, дороги, здания и сооружения и т.д.

**Предметы труда** — это все то, из чего непосредственно создается продукт (сталь, хлопок, зерно и т.д.). Что важнее в общественном производстве: средства труда или предметы труда? Можно ли так ставить вопрос? Считается, что в общественном производстве все важно: и средства труда, и предметы труда. По Марксу, эпохи различаются не тем, что производится, а тем, как производится, т.е. за счет каких орудий труда. А как вы считаете?

Во-первых, средства производства отличаются от потребительских товаров тем, что последние удовлетворяют потребности непосредственно, тогда как первые делают это косвенно, обеспечивая производство потребительских товаров. Во-вторых, капитал не подразумевает деньги. Деньги как таковые ничего не производят, следовательно, их нельзя считать экономическим ресурсом. Необходимо иметь реальный капитал — инструменты, машины и другое производительное оборудование. Именно это и есть экономический ресурс. А деньги, или финансовый капитал, ресурсом не являются.

**Труд** — это целесообразная, осознанная деятельность людей, применяемая в производстве и реализации товаров и услуг. Любые работы, выполняемые людьми разных профессий, в широком смысле — это труд. Труд — первое и основное условие существования человека, человеческого общества. Экономически труд реализуется в рабочей силе — способности человека к труду. В процессе труда человек использует как физические, так и умственные способности. В рыночной экономике

рабочая сила продается собственнику капитала и поэтому выступает как товар. Ценой рабочей силы как наемной рабочей силы является заработная плата. Чем выше заработная плата, тем выше жизненный уровень населения.

В рыночной экономике необходим особый человеческий ресурс, который называется **предпринимательской способностью**, или **предприимчивостью**. Люди, обладающие способностью к предпринимательству, называются предпринимателями. Что это за люди? Талантливые или просто грамотные люди, хорошо разбирающиеся в управленческой деятельности? Можно сказать, что и то и другое. В конечном итоге предприниматели — это движущая сила производства; новаторы, которые вводят в обиход новые продукты, технологии, формы организации бизнеса; люди, идущие на риск.

Ресурсы редки, или ограничены. Ресурсы часто называют факторами производства. Все они обладают одним общим признаком — они необходимы для создания продукта или товаров и услуг. Каким образом экономика использует ресурсы? Она занимается решением проблем маневрирования редкими ресурсами в производстве товаров и услуг с целью насыщения общества потребностями, т.е. материальными благами и услугами.

Главной производительной силой общества является человек, с его физическими и умственными способностями, его навыками и опытом.

Любая экономика развивается в системе взаимодействия производительных сил и производственных отношений. Это и есть способ производства. Он реализуется в экономической деятельности людей, включающей в себя «производство — распределение — обмен — потребление». Рассмотрим эту проблему.

### 3.3. ВОСПРОИЗВОДСТВО БЛАГ

**Воспроизводство благ** — это процесс, идущий между людьми и природой с целью постоянного возобновления производства, распределения, обмена и потребления благ (рис. 3.4).

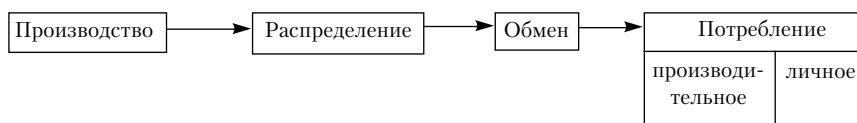


Рис. 3.4. Воспроизводство благ: составные элементы

**Производство** — это процесс создания материальных благ и услуг, необходимых для удовлетворения безграничных потребностей. Нужно производить такой общественный продукт, который позволит удовлетворить и производственные, и личные потребности. Следует понять, что каждое индивидуальное производство (добыча нефти или газа, производство стали или строительство дорог и т.д.) работает не на себя, а на общество. Если обществу не нужен газ, то его незачем производить. Иначе говоря, каждый производимый продукт должен быть социально значимым.

**Распределение** материальных благ и услуг в рыночной экономике происходит по капиталу и труду. Большая часть общественного продукта (в виде ресурсов и дохода) попадает в руки собственников капитала. При господстве общественной собственности созданный продукт централизованно распределяется по труду. Распределение, по Марксу, является оборотной стороной производства.

**Обмен** — процесс купли-продажи товаров и услуг на эквивалентной основе. Субъектами обмена являются физические и юридические лица. Объектом — продукт труда. Товары реализуются через торговую сеть: оптовую или розничную.

**Потребление** — это конечное присвоение материальных благ и услуг для удовлетворения как производственных, так и личных потребностей. Следовательно, оно распадается на производительное и личное потребление.

В рыночной экономике на первое место выдвигается потребление. Оно функционирует по принципу: «Потребитель всегда прав!» Этот принцип рассмотрим позже — после изучения законов рыночной экономики. Сейчас попытаемся ответить на вопрос: как ведет себя экономик, решая проблему распределения ресурсов, чтобы удовлетворить потребности общества?

### 3.4. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЫБОР И ЭФФЕКТИВНОСТЬ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В обычной жизни вы смотрите в кошелек и выбираете, что вам купить: кроссовки или мороженое? Точно так же экономика в целом решает вопросы: что и сколько производить? Если объединить все товары в две группы: средства производства (например, станки) и предметы потребления (например, хлеб), то общество должно решить: сколько производить станков и сколько хлеба? Иначе говоря, отдельный индивидуум, организация и общество в целом решают одну и ту же проблему — проблему выбора: что и сколько производить? В этом случае фирма преследует свой собственный интерес, основанный на раци-



ональном эгоизме,— получение максимума прибыли; определяет оптимальный вариант из множества вариантов на основе предельного анализа ограниченных производственных возможностей и исследования доступной информации с целью эффективной реализации выбранного варианта за определенный период времени.

Зададимся вопросом: зачем нужно решать проблему выбора? Ответ: из-за редкости ресурсов. Причем решается не просто проблема выбора, необходимо наиболее эффективно использовать ресурсы. Таким образом, суть проблемы выбора — в эффективном использовании ресурсов. Отсюда новое определение экономики.

**Экономика** — это наука об эффективности использования редких ресурсов.

Эффективность характеризует связь между количеством редких ресурсов, которые применяются в процессе производства, и количеством и качеством какого-либо произведенного продукта. Чем больше производится продукта от данного объема затрат, тем эффективнее производство. Вот что интересно. Все мы хотим иметь хорошую квартиру, машину, дачу и т.д. Но что получается? Да, кто-то имеет, но не все. Причиной тому является то, что ресурсы редки. Экономика не может обеспечить неограниченный выпуск товаров и услуг, не может построить для всех жилье — нет ресурсов. Поэтому экономисты принимают решения, какие и в каком количестве товары и услуги следует производить, а от каких временно отказаться. Общество не может преследовать две взаимоисключающие цели. Рассмотрим подобную ситуацию с помощью таблицы и графического изображения.

### 3.5. ТАБЛИЦА И КРИВАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ (ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ) ВОЗМОЖНОСТЕЙ ОБЩЕСТВА

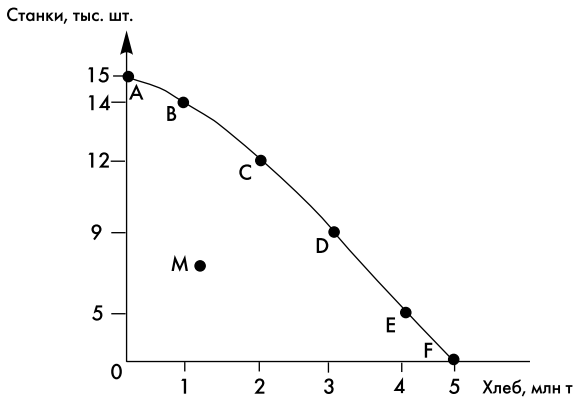
Исходная позиция: экономика сталкивается с необходимостью выбора между альтернативами: потребительскими и инвестиционными товарами, например, хлебом и промышленными станками. Экономика вынуждена жертвовать выпуском станков, чтобы добиться увеличения производства хлеба (см. табл.).

#### Производство станков и хлеба при полной занятости ресурсов (условные данные)

Возможности	Потребительские товары (хлеб)	Инвестиционные товары (станки)
<i>A</i>	0	15
<i>B</i>	1	14

Возможности	Потребительские товары (хлеб)	Инвестиционные товары (станки)
<i>C</i>	2	12
<i>D</i>	3	9
<i>E</i>	4	5
<i>F</i>	5	0

Из таблицы видно, что экономика одновременно может производить 1 единицу хлеба и 14 единиц станков. Но если экономика будет производить 3 единицы хлеба, то производство станков составит 9 единиц, т.е. в любой момент времени экономика полной занятости должна жертвовать частью одного продукта, чтобы получить больше другого. Чтобы лучше понять таблицу производственных возможностей, рассмотрим приведенные в ней данные на графике (рис. 3.5).



**Рис. 3.5.** Кривая производственных возможностей

Из рисунка 3.5 видно, что каждая точка на кривой производственных возможностей представляет максимальный объем производства двух продуктов. Точка М означает, что ресурсы используются неполностью. Такое состояние возможно в условиях экономического кризиса.

Таким образом, экономика работает эффективно, когда находится на границе производственных возможностей.

Каждая страна по-своему пытается добиться эффективности использования своих ресурсов в рамках целей, идеологий, уровней тех-

нологии, обеспеченности ресурсами. Тем не менее уровень экономического развития даже у стран с богатыми природными ресурсами может быть не очень высокий. На сегодняшний день таким примером является Россия.

### **3.6. ПРОБЛЕМА ВЫБОРА И ЭФФЕКТИВНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Ресурсный потенциал Россия унаследовала от СССР. Это был мощный потенциал, составляющий более  $\frac{1}{5}$  мировых запасов ресурсов. Существует мнение, что в мире нет другой страны, так щедро наделенной природными ресурсами, как Россия. Но мировая практика свидетельствует, что высокого экономического роста достигают не те страны, которые богаты природными ресурсами, а те, которые идут в ногу с техническим прогрессом по их добыче, переработке и транспортировке. Например, можно добывать тонны угля, а при его транспортировке нести потери более чем на 20%, или добывать много нефти и экспортировать ее в сыром виде. В то время как нефть нужно переработать в продукты, скажем, бензин, масла, и лишь тогда экспортировать. Вот и получается, что на сегодняшний день отчетливо проявляется тенденция к превращению России в топливно-сырьевую периферию развитых стран, и это неслучайно. Такая ситуация — следствие положения, имевшего место в СССР в эпоху господства государственной собственности. Например, в 80-е гг. XX в. советский экспорт на 80—90% состоял из сырья и топливно-энергетических ресурсов. Такое положение сохранилось и в наши дни. Понятно, что за 10 лет нельзя из добывающей страны превратиться в индустриально развитую, для этого нужны крупные инвестиции, а их как раз и нет. Это торговую палатку можно быстро соорудить, а нефтеперерабатывающий завод, отвечающий международным стандартам, совсем нелегко построить. Сохранение такой осознанной правительством тенденции способствует выкачиванию природных ресурсов, усилению чрезмерной зависимости России от конъюнктуры мирового рынка, превращению России в сырьевой придаток мировой экономики.

Что делать? Следует запомнить, что быстрые решения неэффективны. Однако ясно, что на сегодняшний день выход из кризиса без продажи за рубеж топливно-сырьевых ресурсов невозможен. Но ясно и то, что нужно переходить на рельсы индустриализации и модернизации сырьевых отраслей и постепенно наращивать инновационный потенциал обрабатывающих отраслей. Прибыль от продажи нефти, газа, угля, которая до финансового кризиса 2008 года направлялась в стабилизационный фонд, необходимо направлять на развитие как этих от-

раслей, так и экономики в целом. Конечно, без дополнительных инвестиций невозможно развивать экономику. Однако собственные ресурсы мы нередко откладываем «на потом, на будущее», а иностранные используем охотно, но на кабальных условиях для России. Наш совет: не следует деньги (пусть и в долларах) держать в иностранных банках. Деньги — это бумажки, а нефтеперерабатывающий завод — это реальный капитал, следовательно, следует наращивать реальный капитал. Если же не срабатывают рыночные механизмы, то следует выполнять другие мероприятия:

- усиление государственного контроля над движением и использованием природных ресурсов;
- восстановление и наращивание объема геологоразведочных работ;
- внедрение в производство ресурсосберегающей технологии, позволяющей сокращать внутренние потребности в природных ресурсах;
- увеличение экспортной валютной выручки, направляемой на развитие топливно-сырьевых отраслей.

Каждая страна по-своему пытается добиться эффективности использования своих ресурсов в рамках признанных там целей, идеологий, уровней технологии, обеспеченности ресурсами и культурных ценностей. Тем не менее уровень экономического развития даже у стран с богатыми природными ресурсами может быть не очень высоким. На сегодняшний день таким примером является Россия.

---

## НОВЫЕ СЛОВА

---

Потребности, безграничные потребности, предметы первой необходимости, товары кратковременного и долговременного пользования, ресурсы, земля, капитал, труд, предпринимательские способности, редкость ресурсов, средства производства, средства труда, орудия труда, костно-мышечная система, сосудистая система производства, общие условия производства, инфраструктура, предметы труда, сырье, эффективность, кривая производственных (технологических) возможностей.

---

## ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

---

1. Что вы понимаете под потребностями? Почему они безграничны? Существуют ли человеческие потребности, к которым не относится термин «безграничные»?
2. Какие потребности удовлетворяет национальная оборона:
  - а) коллективные;

- б) производственные;
  - в) личные, или индивидуальные?
3. Как следует понимать термин «редкость ресурсов»? Какова структура материальных ресурсов? Что для экономики важнее: земля или капитал?
  4. Почему предпринимательские способности рассматриваются как ресурс? Можно ли заменить один ресурс на другой без ущерба для экономики?
  5. Какие качества необходимы для предпринимателя? Выберите основные: оптимизм, нерешительность, практичность, творческий подход к делу, умение хорошо считать, обладание большими деньгами, умение рисковать, грубость, неразборчивость в средствах, осторожность, самостоятельность в решениях, умение слушать советы. Имеются ли они у вас, у ваших родителей, друзей? «Предприниматель от Бога» — как это понять?
  6. Начертите кривую производственных возможностей исходя из собственных данных.

### 4.1. ЧТО ТАКОЕ ДЕНЬГИ?

Ответа на вопрос, что такое деньги, может быть два: обыденный и научный.

Обыденный, или самый простой ответ: деньги — это все то, за что можно купить товары и услуги. Большинство людей думают: «Деньги — то, что в кошельке: монеты и бумажные деньги». Например, сегодня в качестве денег в оплату товаров и услуг принимаются монеты и бумажные деньги. Но что такое бумажные деньги? Это кусочки бумаги. Научное их название — *банкноты*. Банкноты сами по себе ценности не имеют — ведь это простая бумага. Они становятся деньгами только тогда, когда все согласны принимать их в качестве средства обмена и платежа.

Во-первых, бумажные деньги и монеты составляют лишь небольшую часть денежного обращения. Наиболее важные виды современных денег — банковские депозиты, или вклады. Они специфичны: их нельзя потрогать — у них нет физической формы, как у монет или банкнот. Эти деньги представляют собой записи на банковских счетах. Сегодня банковские деньги (депозиты) — строка в банковском компьютере. Подробнее о таких видах записей мы поговорим ниже. Во-вторых, чеки и кредитные карточки, как станет понятно дальше, это не деньги.

Каково же научное понимание денег? По Марксу, **деньги** — это особый товар, служащий всеобщим эквивалентом.

Это означает, что в результате исторического процесса развития обмена «деньги — товары» стихийно выделились из всей массы товаров. Разумеется, в какое-то время имел место натуральный обмен, при котором один товар непосредственно обменивается на другой, или по современной терминологии — *бартер*. Но экономика не может долго развиваться в рамках натурального хозяйства. На смену ему неизбежно приходит товарно-денежное хозяйство, или рыночная экономика.

Общественное разделение труда и появление частной собственности — основные причины зарождения рыночной экономики.

**Общественное разделение труда** — это специализация людей на выполнении тех или иных работ. Например, один тачает сапоги, другой печет пироги. Это и есть специализация, хотя и в упрощенной форме. Общественное разделение труда было бы невысказимо без «открытия» и последующего применения денег. Через деньги обнаруживается не только то, нужен вообще товар обществу или нет, но и то, в какой мере он нужен. Если, например, товар произведен в излишнем количестве, то при его продаже он будет приравнен к меньшему количеству денег, и таким путем товаропроизводитель обнаружит, что его труд был затрачен впустую.

**Деньги составляют основу рыночной экономики.** Во всех цивилизациях товар продается за деньги, а затем на вырученную сумму покупается другой товар, который нужен для производства или личного потребления.

#### 4.2. ФУНКЦИИ ДЕНЕГ

Деньги выполняют различные функции. Насчитывается максимум пять функций денег (рис. 4.1), хотя чаще всего исследуется меньше. На наш взгляд, чтобы действительно понять сущность денег, целесообразно рассмотреть все их функции.

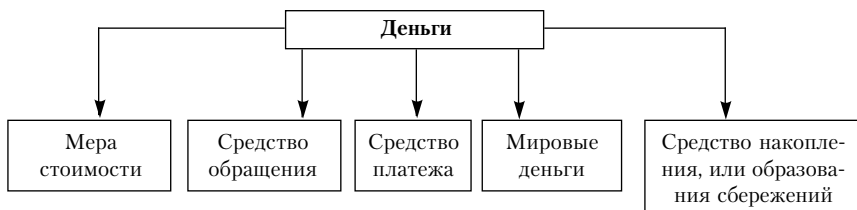


Рис. 4.1. Функции денег

**Деньги как мера стоимости.** Стоимость всех товаров получает выражение в деньгах. Деньги служат всеобщим воплощением и мериллом товарных стоимостей. Но это не означает, что деньги делают товары соизмеримыми. Основой соизмеримости товаров является заключенный в них труд (по Марксу, абстрактный труд). Данную функцию выполняют идеальные деньги, т.е. мысленно представляемые, а не реальные, находящиеся в руках товарладельцев. Иначе говоря, стоимость продукта или услуги может быть выражена в деньгах при отсутствии реальных денег. Товары продаются не по стоимости, а по ценам. **Цена** — это денежное выражение

стоимости. Чтобы сравнивать цены товаров, определенное количество денежного металла необходимо принять за единицу измерения, или за масштаб цен. **Масштаб цен** — это весовое количество металла, принятое в данной стране за денежную единицу и служащее для измерения цен всех товаров. Следовательно, цена зависит от стоимости товаров и от стоимости денег. Чем меньше стоимость товара, тем меньше цена товара. Чем меньше стоимость денег, тем выше цена товара.

**Деньги как средство обращения.** Функцию денег как средства обращения выполняют не идеальные, а реальные деньги. Процесс товарного обращения, по Марксу, выглядит так: «Товар — Деньги — Товар» (Т—Д—Т), т.е. продажа (Т—Д) ради купли (Д—Т). В этом процессе деньги играют роль посредника в обмене товаров. В данной функции полноценные деньги могут быть заменены знаками стоимости: металлические, бумажные, банковские деньги и в какой-то степени кредитные карточки.

**Деньги как средство платежа.** Товары не всегда продаются за наличные деньги, они могут быть проданы в кредит или с отсрочкой платежа. Когда товары продаются в кредит, средством обращения служат не сами деньги, а выраженные в них долговые обязательства (например, векселя), по истечении срока которых заемщик обязан уплатить кредитору указанную в обязательстве сумму денег. Однако деньги функционируют как средство платежа не только при оплате купленных товаров в кредит, но и при погашении обязательств, например при возврате денежных ссуд, внесении арендной платы, уплате налогов. Являясь средством погашения обязательств, деньги выполняют функцию средства платежа.

**Деньги как средство накопления, или образования сбережений.** Деньги — всеобщее воплощение богатства. Это побуждает людей накапливать деньги. В этом случае деньги извлекаются из обращения и превращаются в сбережения. Для выполнения функции накопления деньги должны быть одновременно полноценными и реальными.

**Мировые деньги.** Мировые деньги обслуживают международную торговлю и финансовые сделки. Они выполняют все рассмотренные функции, но в международном аспекте: как мера международной стоимости, как международное средство обращения, как международное платежное средство и как всеобщее воплощение богатства. Подробнее данный вопрос излагается в главе, посвященной валютным отношениям.

#### 4.3. ТИПЫ ДЕНЕГ

Деньги бывают следующих типов: товарные, металлические, бумажные, банковские (рис. 4.2).



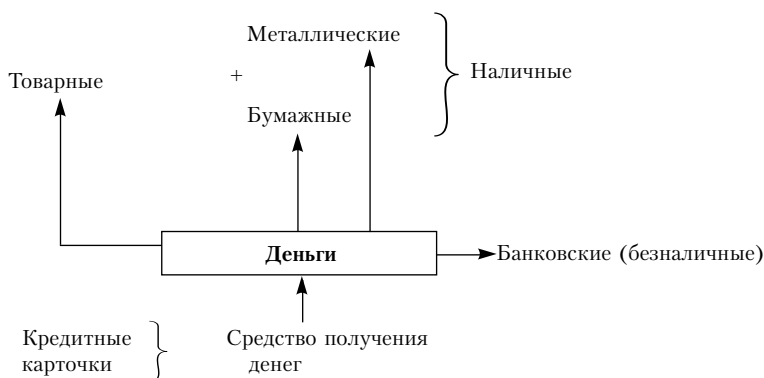


Рис. 4.2. Типы денег

**Товарные деньги** — это товары, которые в силу своей ценности (полезности) можно обменять на любые другие товары. В разных странах в роли товарных денег выступали скот, табак, меха, шкуры, рабы, женщины, раковины и пр.

Прямой обмен одних товаров на другие, или так называемый бартер,— это самый трудоемкий, длительный и неудобный способ обмена. Для его совершения обе стороны должны одновременно подтвердить свою заинтересованность в товаре друг друга. Проще говоря, при бартерной системе обмена это означает следующее: чтобы купить то, что необходимо, вы должны не только найти того, у кого есть нужная вам вещь, но и одновременно такого покупателя, который купит то, что есть у вас, и, продав ненужную вам вещь, купить то, что нужно. Предположим, вам нужен музыкальный центр, а денег нет. Но есть компьютер, который сейчас вам не нужен. Поэтому придется искать покупателя на компьютер и только тогда состоится сделка по купле музыкального центра.

**Металлические деньги.** С течением времени роль денег перешла к металлам (железо, медь, серебро, золото). Постепенно среди металлов золото и серебро стали более широко использоваться в качестве денег. Перечень свойств данных металлов помогает понять, почему: они обладают особой привлекательностью (особенно золото), однородностью, хорошей делимостью, портативностью, не меняют свойств от размеров и способов хранения и т.д. Кроме того, предложение таких металлов на рынке относительно ограничено. Все это делало их наиболее пригодными к выполнению функций денег. В дореволюционной России имели хождение такие монеты, как копейка, деньга (0,5 копейки), полушка (0,5 деньга), полуполушка, рубль, два рубля, 2,5 рубля,

5, 10 (червонец), 20 (двойной червонец), 25 рублей и т.д. Российская система монет была сложной.

В настоящее время золотые и серебряные монеты как деньги не используются в денежном обращении ни в одной стране. Роль металлических денег выполняют сплавы металлов. В то же время оба драгоценных металла высоко ценятся в ювелирной промышленности.

Металлические деньги в рыночной экономике составляют малую часть денежного предложения, например менее 8% всех наличных денег США. Это «удобные деньги» в том смысле, что они позволяют совершать мелкие покупки. В современной рыночной экономике наряду с металлическими деньгами (разменная монета) существует два типа денег: бумажные деньги и банковские деньги, или чековые депозиты (вклады).

**Бумажные деньги** олицетворяют сущность денег, хотя внешне это просто кусок бумаги. В Европе они появились в середине XVIII в., в частности, в России с 1769 г. в виде казначейских банкнотов. Бумажные деньги — это представители, или знаки, полноценных денег. Они не используются в качестве сбережений, или средства накопления богатства, поскольку могут обесцениться, если государство «напечатает» денег больше, чем нужно для товарооборота.

В России бумажные деньги представляются в форме билетов (банкнот) Банка России, в США — Федерального резервного банка.

Реальная стоимость, или покупательная способность, или стоимость бумажных денег,— это количество товаров и услуг, которые можно купить за одну денежную единицу (рубли, доллар, марку и т.д.).

Количество товаров и услуг, приобретаемых за одну денежную единицу, изменяется обратно пропорционально уровню цен. Иначе говоря, существует обратно пропорциональная зависимость между общим уровнем цен и стоимостью одной денежной единицы, например рубля. Когда индекс потребительских цен, или индекс стоимости жизни, растет, покупательная способность рубля падает, т.е. чем выше цены, тем ниже стоимость рубля, поскольку теперь потребуется больше рублей для покупки данного количества товаров и услуг. Снижение же цен увеличивает покупательную способность рубля, поскольку для приобретения данного количества товаров и услуг требуется меньше рублей. Если уровень цен возрастет вдвое, то стоимость рубля уменьшится наполовину, или на 50%. Если уровень цен снизится наполовину, или на 50%, то покупательная способность рубля увеличится вдвое.

В современной экономике бумажные деньги не обмениваются на золото и другие драгоценные металлы, их можно обменять лишь на другие бумажные деньги. В количественном отношении, по сравне-

нию с металлическими, бумажные деньги составляют большую часть всех наличных денег. Так, в США бумажные деньги составляют около 25% денежного предложения.

Таким образом, Наличные деньги (вне банков) = Металлические деньги + Бумажные деньги.

Кроме наличных, существуют банковские деньги.

**Банковские деньги** — это чековые вклады, или бессрочные депозиты во всех банках, исключая государственные депозиты и т.д.

Банковские деньги представляют собой обязательства коммерческих банков и сберегательных учреждений. Почему чековые вклады рассматриваются как деньги? Дело в том, что с развитием кредитных отношений с помощью чеков оплачивают покупки товаров и услуг. Банковские деньги подобны металлическим и бумажным, поскольку одинаково выполняют функции денег, хотя *чековый вклад* — всего лишь запись в бухгалтерской книге. Это хранение денег на текущих счетах в банках. В настоящее время банковские деньги, как и бумажные, обмениваются не на золото, а только на бумажные деньги, за которые государство не выплачивает ничего материального.

Бумажные и банковские деньги (чековые вклады) не имеют действительной стоимости.

В развитых странах чековые вклады получили наибольшее распространение, поскольку это удобно и безопасно. Безусловно, удобнее выписывать чек, чем транспортировать и подсчитывать большие суммы наличных. В силу всех этих причин чековые деньги, или деньги безналичного расчета, стали основной формой денег в развитой экономике. С помощью чеков осуществляется самое большое количество торговых операций. Например, в США 90% всех сделок (по стоимости) проводится с помощью чеков. Таким образом, чековые вклады, несомненно, являются самым важным компонентом денежной массы.

#### 4.4. КРЕДИТНЫЕ КАРТОЧКИ

Можно спросить, почему при определении денег игнорируются кредитные карточки? Ответ таков: кредитные карточки на самом деле не деньги, а средство получения краткосрочной ссуды в коммерческом банке или другом финансовом учреждении, выпустившем карточку. Кредитные карточки предназначены для того, чтобы отсрочить или отложить оплату на короткое время. Они дают возможность иметь в распоряжении меньше наличности и чековых вкладов для заключения сделки. Иначе говоря, кредитные карточки помогают синхронизировать расходы и доходы, уменьшая тем самым необходимость хранения наличных денег и чековых вкладов.

Первая кредитная карточка появилась в США в 1915 г. Сегодня в обращении находятся различного вида кредитные карточки: возобновляемые, имеющие лимит, после погашения задолженности по лимиту они возобновляются («Виза», «Экссес» и др.); одномесячные, в которых указан срок погашения задолженности — конец месяца (например, «Америкен экспресс», «Дайнерс клуб»); фирменные, которые оплачивают различные служебные расходы («Америкен экспресс», «Трасткард»); премиальные, или «золотые», — эти карточки не имеют лимита, дают право на кредит по льготной ставке, обеспечивают солидную страховку от несчастных случаев и бронирование мест в отелях («Алексоулд кард», «Гоулд Мастеркард», «Премьер кард Виза»). В России первые кредитные карточки выпущены в 1993 г.

Следующим этапом процесса эволюции денег стала система расчетов с помощью ЭВМ, получившая название электронных денег. Широко распространяются сегодня в мире «старт-карточки», в которые вмонтирован микрокалькулятор, работающий на полупроводниках с интегральной схемой, имеющей собственную память. По сути они представляют собой электронную чековую книжку. Сейчас рекламируется «еврокарточка», выпущенная ведущими банками Западной Европы. Широко известная система СВИФТ (дословно с англ. — общество международных межбанковских телекоммуникаций) — это система электронной передачи информации по международным банковским расчетам через спутниковую связь.

Устойчивость современных денег определяется сегодня не золотым запасом, а количеством бумажных денег, необходимых для обращения.

До начала Первой мировой войны банкноты развитых стран свободно обменивались (конвертировались) на золото. Наши сегодняшние деньги — банкноты и монеты — не что иное, как заменители, или простые символы, денег.

#### **4.5. ПРАВИЛО ДЕНЕГ — БЫТЬ В ДВИЖЕНИИ**

Деньги должны быть в движении, а движение всегда происходит во времени и пространстве.

Известно крылатое выражение: «Время — деньги». Долгое время держать деньги в бездействии — значит лишать себя дополнительного дохода в виде процентов по вкладу. Следовательно, необходимо взвесить преимущества и недостатки наличных денег и решить, сколько же денег нужно иметь на руках, а сколько — положить в банк.

Согласно модели управления наличной денежной массой — модели Баумоля — Тобина (50-е гг. XX в.) — можно определить опти-

мальное число посещений банка или оптимальную сумму наличных денег исходя из соотношения убытков в виде не полученного на эту сумму банковского процента и стоимостной оценки экономии времени от более редких походов в банк.

Приостанавливать движение денег, или сберегать, можно лишь в условиях стабильной экономики. Невыгодно хранить деньги на счетах в банках или «под подушкой», если цены неустойчивы во времени. В этом случае деньги плохо выполняют названные функции. Они начинают «уходить» из неблагополучной экономики в поисках прибыльной сферы приложения, или прибыльного пространства. В связи с этим функционирование денежной системы всегда является объектом пристального внимания исследователей рыночной экономики.

#### 4.6. ДЕНЬГИ В РОССИИ

В Российской Федерации официальной денежной единицей (национальной валютой) является **рубль**. Официально рубль на золото не обменивается. Покупательная способность рубля низкая.

Выпуск (эмиссию) наличных денег проводит Банк России. Платежи на территории России осуществляются в наличной и безналичной формах. Банк России утверждает образцы банкнот и металлических монет, которые имеют законную платежную силу, а также образцы платежных документов для безналичных расчетов (платежные поручения, векселя, чеки). Он также располагает резервными фондами денежных билетов и монет, т.е. запасами не выпущенных в обращение билетов и монет.

---

#### НОВЫЕ СЛОВА

---

Деньги, деньги как средство обращения, как средство платежа, как средство сохранения ценности или образования сбережений, кредитные карточки, количество денег в обращении, российские деньги.

---

#### ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

---

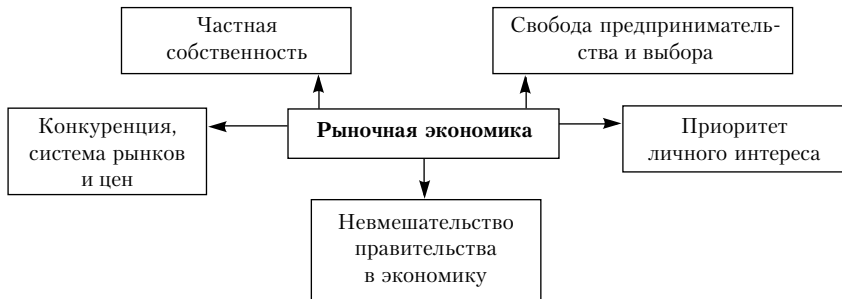
1. Деньги — это особое экономическое благо или нет? Назовите основную причину появления денег. Может ли такой причиной быть общественное разделение труда или желание людей? Может ли официальное лицо отменить деньги?
2. Чем натуральный обмен отличается от товарно-денежного?
3. Деньги есть следствие развития товарного обмена. Так или нет?

4. Докажите, что прямой товарообмен неэффективен и не-удобен.
5. Деньги играют роль универсального посредника, средства, на которое обменивается любой товар. В каких деньгах это свойство представлено особенно наглядно?
6. Какая национальная валюта в России?

**5.1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Рыночная экономика** (*market economy*) — это экономика, в которой все хозяйственные решения определяют потребители, поставщики ресурсов и частные организации.

Она имеет пять характерных признаков (рис. 5.1).



**Рис. 5.1.** Признаки рыночной экономики

Эти признаки — азбука рыночной экономики. Они подобны пяти пальцам на руке. То есть, если на руке не пять, а четыре пальца, то это деформированная рука. Точно так же с рыночной экономикой: если отсутствует тот или иной признак, то это уже не классический вариант рыночной экономики. Например, в рыночной экономике поведение каждого человека мотивируется его личными интересами — максимизировать свой доход на основе индивидуального принятия решений. Предположим, общество этого не признает, а раз не признает, значит, не будет полноценной рыночной экономики.

Рассмотрим более подробно черты рыночной экономики.

**5.2. ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ — ОСНОВА РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Частная собственность — это когда средства производства находятся в руках индивидуумов (физических лиц) или фирм (юридиче-

ских лиц) и используются для получения прибыли в результате организации производства и соответственно найма рабочей силы. Это означает, что основная масса ресурсов и производимых продуктов находится в руках отдельных лиц (физических и юридических). Отсюда одна группа людей — собственники капитала при распределении созданного продукта — присваивает большую часть национального богатства, а другая группа людей в лице наемной рабочей силы, которая составляет большинство населения, имеет меньшую его часть. Между собственниками капитала и наемной рабочей силой возникают отношения, которые в марксистской науке называются эксплуатацией. Нельзя считать, что эксплуатация — это хищническое использование человека на работе. Это есть не что иное, как договорные отношения между собственниками капитала и людьми, несобственниками капитала. Чаще всего такие отношения добровольные. Ведь несобственнику капитала необходимо есть, где-то жить, одеваться и т.д., следовательно, ему нужны деньги в виде заработной платы. Поэтому человек нанимается на работу.

Как только в России и странах Восточной Европы (начало 90-х гг. XX в.) стала формироваться рыночная экономика, появилась объективная потребность в формировании отношений частной собственности; и они были сформированы.

Частная собственность может выступать в разных формах, как:

- *индивидуальная*, принадлежащая отдельному лицу;
- *товарищеская, или кооперативная*, принадлежащая небольшой группе лиц, объединенных в товарищества или кооперативы;
- *корпоративная* собственность, объединяющая преимущественно юридические лица.

Тесную связь с частной собственностью имеет свобода предпринимательства и свобода выбора.

### **5.3. СВОБОДА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И СВОБОДА ВЫБОРА**

**Свобода предпринимательства и выбора** означает, что частные предприятия вправе приобретать экономические ресурсы, производить и продавать товар или услугу по выбору самого предприятия.

Никакие искусственные препятствия или ограничения, устанавливаемые правительством, не мешают предпринимателям принимать решение вступить в какую-либо отрасль или выйти из нее.

Уточним: свобода предпринимательства и выбора означает, что:

- собственники материальных ресурсов и денежного капитала могут использовать ресурсы по своему усмотрению;
- наемные работники вправе заниматься любым видом труда, на который они способны;



■ потребители могут покупать товары и услуги в таком наборе, который они считают наиболее подходящим для удовлетворения своих потребностей. Свобода потребительского выбора оказывается самой широкой в рыночной экономике.

#### 5.4. ЛИЧНЫЙ ИНТЕРЕС КАК ГЛАВНЫЙ МОТИВ ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В условиях рыночной экономики каждая экономическая единица (индивидуум или фирма) стремится делать то, что выгодно ей самой:

- предприниматели ставят своей целью максимизацию прибылей или минимизацию убытков;
- владельцы материальных ресурсов пытаются повысить цены при продаже или сдаче в аренду ресурсов;
- наемные работники хотят получать больший доход;
- потребители, покупая определенный продукт, стараются приобрести его по самой низкой цене.

Иначе говоря, в рыночной экономике каждый, кто занимается бизнесом (будь то человек или юридическое лицо), преследует личный интерес.

Личный интерес формирует поведение различных экономических единиц, когда они реализуют свой свободный выбор. Однако мотив личного интереса обеспечивает удовлетворение общественного интереса в производстве товаров и услуг. Это происходит с помощью так называемой невидимой руки.

#### 5.5. КОНКУРЕНЦИЯ КАК СВОЙСТВО РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

**Конкуренция** — это состязание между людьми с целью достижения поставленной цели. Например, в спортивных соревнованиях каждый человек или команда стремится завоевать первое место — получить приз, и это нормально. Точно так же в экономике: каждый производитель или группа производителей хочет победить других. Как победить в экономике? При одинаковых расходах получить лучший результат — прибыль, точнее, больше прибыли.

Экономисты различают два вида конкуренции: совершенную и несовершенную (рис. 5.2).

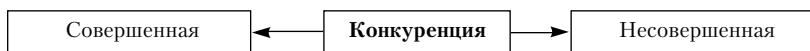


Рис. 5.2. Виды конкуренции

**Совершенная конкуренция** имеет место в том случае, когда:

- много производителей продают абсолютно идентичную (стандартизированную) продукцию (уголь, зерно и т.д.);

- производители не могут влиять на изменение рыночной цены в сторону повышения или понижения. Все обязаны продавать по сложившейся рыночной цене.

Проще говоря, совершенная конкуренция — это когда много покупателей и много продавцов (но все безликие).

С появлением *монополий* — крупных объединений, диктующих цену, объем производства и распределение ресурсов и стремящихся к получению монопольной прибыли, господствующей становится **несовершенная (монополистическая) конкуренция**. Она имеет место, когда:

- есть мало производителей, продающих дифференцированную или состоящую из многих деталей, частей, узлов продукцию (автомобили, жилые дома, мебель, компьютеры и т.д.);

- каждая фирма обладает известным контролем над своими ценами.

В современной реальной жизни господствует несовершенная конкуренция. Если не будет конкуренции, то экономическая жизнь замрет. Именно конкуренция вынуждает фирмы применять технологии, требующие наименьших издержек, экономически самые эффективные, производительные. Поэтому проблема современной рыночной экономики состоит в том, чтобы сохранить конкурентное поле. Большую роль в этом направлении играет государство, принимая антитрестовские, антимонопольные законы. Все это делается потому, что в рыночной экономике конкуренция представляет собой основную регулирующую силу.

## 5.6. НЕВМЕШАТЕЛЬСТВО ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИКУ

Рыночная экономика исключает экономическую роль государства.

Считается, что нет объективной необходимости во вмешательстве государства в функционирование рыночной экономики, за исключением установления правовой базы для реализации свободы выбора решений и использования частной собственности. Однако ряд нежелательных последствий, связанных с рыночной системой, в частности экономические кризисы, привели к тому, что государство стало играть активную роль в экономике — особенно во второй половине XX в. Более подробно рассмотрим данный вопрос при анализе смешанной экономики.

---

## НОВЫЕ СЛОВА

---

Рыночная экономика, экономика эпохи свободной конкуренции, частная собственность, свобода предпринимательства и выбора, личный интерес, конкуренция, совершенная конкуренция, несовершенная конкуренция, ограниченная роль правительства.

---

## ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

---

1. Что такое частная собственность? Являетесь ли вы собственником? Автомобиль — это частная или личная собственность?
2. Свобода предпринимательства и свобода выбора — кому это нужно: предпринимателю, наемному работнику или потребителю? Какое значение для рыночной экономики имеют голоса потребителей?
3. Кроме личного интереса, какой еще может быть интерес? Какой интерес преследуете вы, а какой — Президент РФ?
4. Конкуренция в экономике и спорте — это одно и то же? Кто побеждает в экономике? Кто побеждает в спорте? Можно ли сказать, что побеждает умнейший? К чему приводит отсутствие конкуренции в экономике?
5. Почему в рыночной экономике ограничивается роль государства? Может быть, и без него можно прожить?

В современной экономике решаются три фундаментальных вопроса.

### 6.1. ЧТО ПРОИЗВОДИТЬ?

Ответ один: **производить нужно лишь те товары и услуги, которые могут принести прибыль.**

Разница между общим доходом и общими издержками — это и есть прибыль.

**Общий доход** — это доход, полученный от продажи произведенного продукта или услуги. Он определяется умножением цены продукта на количество проданного продукта.

**Общие издержки** — это расходы (затраты) на приобретение ресурсов для создания продукта или услуги. Они исчисляются умножением цены каждого ресурса на количество ресурса, использованного в производстве, а затем суммированием затрат на каждый ресурс. Сумма превышения общего дохода над общими издержками называется **чистой, или экономической, прибылью**. Потребители играют ключевую роль в решении вопроса о том, какие товары и услуги станут производить организации, добывающиеся прибылей.

### 6.2. КАК ПРОИЗВОДИТЬ?

Ответ: **в рыночной экономике производить должны лишь те организации, которые желают и способны применять новую технику и технологию производства.** Это обеспечивает рост экономической эффективности, что означает максимум продукции при минимуме затрат. Практика показывает, что конкурентная рыночная система содержит стимулы для научно-технического прогресса (НТП). Конкуренты должны следовать примеру самой прогрессивной организации, в противном случае их сразу же постигнет кара в виде убытков, а в перспективе и в виде банкротства. Поэтому предприниматели вынуждены часть своей прибыли использовать для совершенствования производства, чтобы

в будущем обеспечить себе еще больший доход в виде прибыли, если инновации окажутся удачными.

### 6.3. ДЛЯ КОГО ПРОИЗВОДИТЬ?

Ответ: **произведенный продукт распределяется между членами общества.** Такое распределение зависит от двух факторов: величины денежного дохода и цен, по которым продаются продукты. Кто имеет больший доход, тот получит больше произведенного продукта. Здесь очень важны цены. Можно сказать, что цены играют ключевую роль как в накоплении капитала, так и в формировании структуры расходов потребителей. Необходимо подчеркнуть, что рыночной системе как механизму распределения общественного продукта не свойственны какие-либо этические принципы. Те, кому удастся накопить большее количество материальных ресурсов, распоряжаются большими долями национального продукта. Другие получают несущественные денежные доходы и соответственно маленькие доли национального продукта.

Рассмотрим, как решаются три фундаментальных вопроса в экономике разных видов.

В *рыночной* экономике решения о том, что, как и для кого производить, принимают **собственники материальных ресурсов.**

В *командной* экономике — все решения принимает **государство.** В настоящее время нет ни одной страны, где бы в чистом виде имела место рыночная или командная экономика. Современная экономика находится посередине между рыночной и командной экономикой и называется смешанной. В этой экономике решения принимаются в результате взаимодействия частных предпринимателей и государства. Далее мы подробно охарактеризуем рыночную и смешанную экономику. Командную экономику рассматривать не будем, так как на практике она не встречается. Рыночную экономику проанализируем только потому, что она является основой понимания смешанной экономики.

### 6.4. РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА: АРГУМЕНТЫ «ЗА» И «ПРОТИВ»

Рыночная экономика — это экономика, которая свободна в своих действиях. Благодаря совершенной конкуренции устанавливается связь между всеми участниками рыночной экономики.

«**За**» рыночную экономику выдвигаются следующие аргументы:

- она эффективно распределяет ресурсы, управляет личной выгодой, обеспечивает общество наибольшим количеством необходимых товаров из имеющихся ресурсов и максимизирует прибыль;

■ рыночная экономика способна координировать экономическую деятельность без принуждения, так как базируется на свободе выбора и свободе предпринимательства;

■ предприниматели могут свободно добиваться увеличения собственной выгоды с учетом, конечно, вознаграждений и наказаний, которые они получают от самой рыночной экономики.

«Против» рыночной экономики выдвигают такие аргументы:

■ ее контрольный механизм — конкуренция — с течением времени ослабевает;

■ свойственные рыночной экономике стремление к максимуму прибыли, неспособность учитывать коллективные потребности, наличие внешних выгод препятствуют производству товаров и услуг, необходимых обществу;

■ конкурентная рыночная экономика не гарантирует полной занятости и стабильного уровня цен.

Во всех этих случаях на помощь приходит государство. Оно пытается решить две взаимосвязанные задачи: обеспечить нормальную работу рынка и решить (или хотя бы смягчить) острые социально-экономические проблемы.

Между тем стремительное увеличение государственного сектора и государственного регулирования в условиях рыночной экономики не может быть беспредельным. Рыночная экономика налагает на функции государства определенные ограничения.

Таким образом, свободная конкурентная рыночная экономика, с одной стороны, способствует эффективному распределению ресурсов и личной свободе, а с другой — недостаточно эффективна.

Заметим, что предложенный анализ конкурентной рыночной системы представляет собой всего лишь удобную модель, позволяющую понять современную рыночную экономику развитых стран — смешанную экономику.

## 6.5. РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА В РОССИИ

Если говорить кратко, то рыночная экономика в России формируется на тех же азбучных постулатах, о которых мы говорили. Но в связи с тем что российская экономика формировалась по особой программе, она имеет национальные особенности. Подробно об этом см. в главе 7 «Переходная экономика».

---

### НОВЫЕ СЛОВА

---

Что производить? Как производить? Для кого производить?  
Общий доход, общие издержки, чистая (экономическая) при-

быль, потребительские голоса, экономическая эффективность, рыночная, командная и смешанная экономика.

---

### **Вопросы для повторения**

---

1. Как в рыночной экономике решается вопрос: что производить?
2. Можно ли первый вопрос дополнить: сколько производить? Что здесь является определяющим?
3. Что представляет собой прибыль?
4. Как вы понимаете вопрос: как производить? Идет ли здесь речь о нововведениях, или, по современной терминологии, инновациях в производстве?
5. Какую роль в экономике играет научно-технический прогресс (НТП)?
6. Кто потребляет то, что экономика произвела? Кому нужны ресурсы, а кому потребительские товары?
7. Какие вам известны аргументы «за» и «против» конкурентной рыночной экономики?

### 7.1. ЧТО ТАКОЕ СМЕШАННАЯ ЭКОНОМИКА?

**Смешанная экономика** — это система взаимодействия частного сектора (рынка) и государственного сектора с целью эффективного решения фундаментальных проблем рыночной экономики (рис. 7.1).



**Рис. 7.1.** Составные части смешанной экономики

Все современные реально функционирующие экономические системы (США, страны Европейского союза, Япония и т.д.) — это смешанные системы. В то же время они резко отличаются друг от друга по соотношению экономической роли государства и рынка в управлении экономикой. Так, в настоящее время в экономике стран Западной Европы более 30% экономики приходится на государство, а в экономике США — меньше 20%.

### 7.2. ЧАСТНЫЙ СЕКТОР: ЕГО СОСТАВНЫЕ ЧАСТИ

Частный сектор в смешанной экономике развитых стран несет на себе основную экономическую нагрузку: его доля в ВВП колеблется в пределах 60–70%. Частный сектор господствует в прибыльных отраслях экономики, производит основную массу продуктов и услуг индивидуального пользования (автомобили, компьютеры, производственные и жилые дома, уголь, нефть и т.д.), т.е. создает материальную базу для удовлетворения безграничных потребностей, в том числе для осуществления государственной деятельности.

Частный сектор состоит из трех подсекторов (рис. 7.2).





Рис. 7.2. Составные части частного сектора

1. **Домохозяйства** — это семьи (адвокатов, врачей, фермеров, торговцев, владельцев мелких и иных не корпоративных предприятий) или группа лиц, проживающих под одной крышей, которые занимаются экономической деятельностью в течение длительного периода времени (не менее одного года). В развитых странах домохозяйства — один из ведущих секторов экономики. Домохозяйства, с одной стороны, выступают как получатели дохода от организаций в виде заработной платы и дивидендов, с другой — как основная расходующая группа. Свои доходы они направляют на покупку продуктов питания (включая расходы на питание вне дома), непродовольственных товаров и оплату услуг. В составе этих расходов не учитываются расходы на покупку ювелирных изделий, оплату материалов и работ по строительству и капитальному ремонту жилых или подсобных помещений.

2. **Корпоративный подсектор** представляет собой совокупность крупных деловых фирм. **Фирма** — это структура, выполняющая одну или несколько специфических функций по производству и продаже товаров и услуг. Большинство фирм — одно юридическое лицо, многие фирмы владеют и управляют несколькими организациями. Фирмы могут быть промышленными, строительными, сельскохозяйственными, торговыми и т.д.

3. **Международный подсектор** представляет собой совокупность фирм, работающих на экспорт. В современной рыночной экономике возрастает значение международного подсектора. Цель любой экономики — интеграция и проникновение на мировой рынок. Мировой рынок оказывает большое воздействие на современную экономику всех стран в форме наиболее эффективного использования мировых ресурсов и усиления конкуренции. Потенциальным недостатком является то, что международные экономические связи порождают новые источники нестабильности на макроэкономическом уровне.

### 7.3. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЕКТОР КАК РЕЗУЛЬТАТ ВМЕШАТЕЛЬСТВА ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИКУ

**Государственный сектор** (*public sector*) — часть экономики страны, полностью контролируемая государством.

Необходимость вмешательства государства в рыночную экономику вызвано стремлением смягчить неэффективность функционирования частного сектора и «несправедливость», связанную с распределением национального богатства между богатыми и бедными.

Теоретически это было обосновано английским экономистом Дж.М. Кейнсом в книге «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.). Данная теория получила в той или иной степени практическое применение в экономике всех развитых стран, в частности в США в период президентства Ф. Рузвельта.

Причинами же роста государственного вмешательства в экономику являются:

- рост расходов на оборону;
- рост народонаселения;
- решение проблем окружающей среды и инфраструктуры;
- решение социальных проблем: безработицы, бедности, социального неравенства.

Экономическая сила государства определяется долей национального дохода, сосредоточенной в собственности государства, что приводит к формированию государственного сектора.

Если государству принадлежит весь национальный доход, то это чисто государственная, или *командная*, экономика. В таком случае экономикой управляет единый центр. Подобная ситуация имела место в социалистических странах, в частности в Советском Союзе.

Если государство распоряжается частью национального дохода, то, как уже говорилось, такая экономика является смешанной. На наш взгляд, государство всегда будет иметь долю в современной рыночной экономике.

#### 7.4. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

Государственное регулирование может быть косвенным и прямым.

**Косвенное**, или административное, государственное регулирование — это регулирование рыночной экономики без денег. Оно осуществляется через механизм законодательной и исполнительной власти с целью создания благоприятных условий для частного предпринимательства в стране. В арсенал косвенного регулирования входят законы, указы, постановления, распоряжения правительства. Это такие виды государственной деятельности, как налоговая, бюджетная, денежно-кредитная, валютная политика.

**Прямое** государственное регулирование — это непосредственное участие государства в предпринимательской деятельности и социальной сфере. Оно осуществляется на основе использования денежных

средств с целью выполнения трех основных функций в рыночной экономике.

**1. Производственная функция.** Это производство так называемых общественных благ, или инфраструктурных объектов. К ним относятся национальная оборона, защита окружающей среды, строительство федеральных дорог, мостов, почтовая служба и т.д. Общественные блага доступны всем. Например, общественный транспорт и частный автомобиль. Общественный транспорт используют все, кто хочет, а частный автомобиль — только его собственник. По своему потребительскому назначению общественные блага отличаются от товаров индивидуального потребления. Во-первых, общественные блага неделимы, их нельзя продать поштучно. Во-вторых, каждый человек пользуется этими благами, и не существует эффективных способов недопущения его к пользованию такими благами, как только они возникают. Классическим примером общественного блага служит маяк. Практически нет способа исключить для некоторых кораблей возможность пользоваться выгодами от маяка.

Традиционно в развитых странах производство общественных благ, или инфраструктуры, является сферой деятельности государственного сектора. Подробнее об инфраструктуре мы поговорим ниже.

Производственная функция государства необходима, поскольку общественные блага создают общие условия для эффективной деятельности частного капитала и нормального повседневного проживания населения.

**2. Распределительная функция.** Это часть бюджетной и налоговой политики государства, направленной на перераспределение доходов и богатства в обществе. Данная функция используется тогда, когда распределение доходов или богатства при отсутствии каких-либо действий со стороны государства принимает нежелательный характер. Несмотря на некоторый прогресс, бедность продолжает оставаться острой экономической и политической проблемой. Эта задача находит решение через трансфертные платежи. *Трансфертные платежи* — это выплаты государства, посредством которых перераспределяются налоговые поступления, полученные от всех налогоплательщиков, определенным слоям населения в форме пособий по безработице, выплат по социальному страхованию и обеспечению, пособий ветеранам войны и т.д. За последние два десятилетия в индустриально развитых странах трансфертные платежи заметно выросли. Общее представление о масштабах и росте прямого вмешательства государства в экономику дает изучение правительственных закупок товаров и услуг и государственных трансфертных платежей.

Сегодня неравенство в распределении доходов сохраняется, однако государственное вмешательство позволяет его сократить. В рыночной экономике государство в лице правительства обеспечивает социальную гарантию в обществе.

**3. Стабилизационная функция.** Это политика государства, направленная на поддержание высокого и стабильного уровня экономической активности, что означает полную занятость и стабильный уровень цен. Государство выполняет такую функцию через правительственные расходы и налогообложение, или механизм так называемой фискальной политики. Следствие данной политики состоит в том, что:

- увеличение правительственных расходов (особенно в условиях кризиса) должно привести к увеличению личного потребления, объема производства и занятости;

- сокращение налогов на прибыль должно увеличить деловую активность, а их увеличение приводит к прямо противоположному эффекту.

Можно долго спорить, что важнее — частный или государственный сектор. Однако это бессмысленно: современная экономика уже не может быть иной: или только частной, как было в развитых капиталистических странах до Великой депрессии (1929—1933 гг.), или только государственной, как было в социалистических странах, в частности в СССР.

## **7.5. СМЕШАННАЯ ЭКОНОМИКА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

Россия сейчас находится на пути к смешанной экономике. Если развитые страны (США, Япония, Германия, Франция, Англия и др.) шли к смешанной экономике столетиями, то России пришлось пройти курс рыночных реформ за восемь лет (1991—1997 гг.) путем «шоковой терапии». Причем экономика стран Западной Европы, США и Японии, хотя и является смешанной, но ее опора — в частном секторе. Иначе говоря, она носит частно-государственный характер. В России же формируется другая смешанная экономика: мы идем от государственной собственности к частной и, соответственно, строим государственно-частную систему, а следовательно, несколько другую смешанную экономику. На первый взгляд это одно и то же, но не совсем. Результат западного пути — рост благосостояния населения, а результат России на современном этапе — поиск путей выживания народов, населяющих ее территорию. До перестройки в СССР в основном жили благополучно, хотя и небогато. Сейчас же общество за короткое время разделилось на очень богатых и очень бедных.

---

## НОВЫЕ СЛОВА

---

Смешанная экономика, частный сектор, корпоративный сектор, домохозяйства, международный сектор, смешанная экономика, государственное регулирование: прямое и косвенное, инфраструктура, трансфертные платежи, экономические функции государства.

---

## ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

---

1. Почему на смену рыночной приходит смешанная экономика? Что представляет собой смешанная экономика?
2. В чем специфика частного сектора?
3. Корпоративный сектор, домохозяйства, международный сектор: что важнее в рыночной экономике?
4. Как формируется экономическая сила государства?
5. Считаете ли вы государственный сектор экономики эффективным? Должен ли расти государственный сектор в рыночной экономике?
6. Как формируются доходы государственного бюджета?
7. В чем отличие расходов федерального правительства от расходов местных органов власти?

### 8.1. ЧТО ТАКОЕ ПЕРЕХОДНАЯ ЭКОНОМИКА? ЕЕ СПЕЦИФИКА В РОССИИ

**Переходная экономика** — это промежуточное состояние экономики в результате революционных (насильственных) социально-экономических преобразований.

Определяющую роль в этих преобразованиях играет изменение отношений собственности. В этом плане Россия — уникальная страна: в XX столетии она дважды оказалась в состоянии переходной экономики, т.е. смены одной формы собственности на другую:

- в результате Октябрьской революции 1917 г. произошло насильственное превращение частной собственности в государственную. Переходная экономика в России стала формироваться на основе господства государственной собственности. В России зародился социализм;

- в результате рыночных реформ (1991 г.) пошел обратный процесс — как бы возврат к старому — началось движение (вновь насильственное) от государственной к частной собственности. Это движение не знает мировых аналогов. Впервые за всю историю мир стал свидетелем движения от «социализма к капитализму». Именно поэтому Россия конца XX и начала XXI в. находится в переходном состоянии формирования частной и смешанной собственности, а соответственно, рыночной экономики. В силу специфики переходной экономики перестают действовать старые механизмы — механизмы централизованного управления и формируется новый тип управления — рыночный, применяемый в промышленно развитых странах.

На наш взгляд, курс проведения рыночных реформ можно рассматривать как навязанный. В связи с этим рассмотрим следующие вопросы.

### 8.2. КОНЦЕПЦИЯ ПЕРЕХОДА РОССИИ К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Концепция перехода России к рыночной экономике — это концепция стратегического взаимодействия с Западом. Концепция стра-

тегического взаимодействия не нова. Она была сердцевиной плана Маршалла, государственного секретаря США. В 1947 г. он предложил европейским государствам совместно разработать план, как поставить на ноги экономику Европы. В таком случае США обещали предоставить свои финансовые ресурсы в той мере, в какой они сочтут это для себя практически целесообразным. Среди стран, приглашенных участвовать в программе американской помощи, были Советский Союз и страны Восточной Европы. Однако Сталин отклонил американский план и Советский Союз стал самостоятельно восстанавливать послевоенную экономику. Не будем анализировать результаты плана Маршалла. Отметим только, что эта идея получила реальное воплощение в развитии стран Западной Европы.

Идея стратегического взаимодействия вновь возродилась. В 90-х гг. XX столетия Советскому Союзу в лице первого президента СССР М.С. Горбачева был предложен курс проведения рыночных реформ под названием «Согласие на шанс». Этот курс был разработан американцами из Гарвардского университета совместно с представителями из Советского Союза Григорием Явлинским, Михаилом Задорновым и другими и одобрен Международным валютным фондом (МВФ).

Курс проведения экономических реформ предполагал перестроить экономику бывшего СССР на западный манер: взаимодействия рыночной системы управления с ограниченным государственным регулированием. Об это свидетельствует разработанная программа экономических реформ (1991—1997 гг.), к рассмотрению которой мы и приступаем.

### **8.3. ПРОГРАММА ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ В РОССИИ (1991—1997 гг.)**

В России переход к рыночным отношениям происходил нестихийно, а на основе заранее разработанной программы. Она опиралась на шесть фундаментальных принципов. Эти принципы известны, они носят характер мирового опыта и выступают как «азбука перехода к рыночным отношениям».

1. *Либерализация цен*, т.е. введение свободных цен — цен, которые формируются под влиянием действия рыночных законов, в частности закона спроса и предложения.

2. *Формирование частной собственности через приватизацию государственных предприятий*, включая легализацию права частных лиц на создание новых предприятий, продажу большей части государственной собственности и демонополизацию в различных отраслях. Причем частная собственность должна стать господствующей как в промышленности, так и в сельском хозяйстве и гарантироваться законом,

защищающим права собственника и обеспечивающим надежность выполнения хозяйственных договоров.

3. *Создание условий для конкуренции, свободного предпринимательства и реализации личного интереса.*

4. *Становление экономики открытого типа*, включая свободные торговые отношения и надлежащую защиту иностранных инвестиций.

5. *Ограничение прямого государственного вмешательства в экономику.* Это означает отказ государства от большей части хозяйственных функций, таких как государственное планирование объема заказов на большинство видов продукции, одобрение государством большей части инвестиционных проектов, государственное установление большинства цен. Вместо этого главной задачей государства в рыночной экономике становится защита и обеспечение возможностей реализации права собственности и заключаемых хозяйственных договоров, содействие конкуренции на рынках через проведение антимонопольной политики, разумная налоговая и денежная политика, развитие системы социальной защиты, помощь в развитии основных отраслей инфраструктуры (транспорта, связи и др.).

Предполагалось, что выполнение программы экономической реформы заменит командную экономику Советского Союза системой рыночных отношений. Масштаб и сложность экономических преобразований, которые предлагалось осуществить Советскому Союзу, безусловно, требовали экономической поддержки Запада.

#### **8.4. ПРИНЦИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ С ЗАПАДОМ**

Стратегия широкомасштабной поддержки Запада базировалась на следующих принципах:

■ Запад будет предоставлять помощь только в том случае, если советское руководство будет следовать заранее согласованной программе реформ. Если этого не произойдет или реформы будут приостановлены, то помощь оказываться не будет;

■ поддержка будет предоставлена со стороны правительств и международных финансовых институтов: МВФ, Мировой банк, Европейский банк реконструкции и развития и др. Причем постепенно поддержка должна сокращаться. Так, предполагалось, что начиная с 1996 г. большая часть помощи, поступающей в Россию, должна представлять собой частные инвестиции, привлекаемые российской рыночной экономикой.

Итак, по мнению разработчиков программы, порядок (очередность и масштабы) предоставления финансовой помощи должен был тесно увязываться с порядком проведения реформ. Фактически каж-



дый шаг в этом процессе, характер и источник финансирования связывались с конкретными шагами проводимых реформ. Шаг в сторону — и уже никакой помощи.

Такова стратегия программы перехода к рынку, которая шаг за шагом претворялась и претворяется в российской экономике. Процесс «пошел», обратного хода нет, прошлого не вернуть. Но то, что мы получили в результате проведения в жизнь курса рыночных реформ, называется социально-экономическим кризисом. Давайте рассмотрим его.

## **8.5. КРИЗИС СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ (90-е гг. XX в.)**

Кризис социально-экономической системы России в последнее десятилетие XX в. был обусловлен политикой российского государства, допустившего проведение непродуманного и непросчитанного до конца курса рыночных реформ.

Вот что произошло в России:

- спад национального производства (до 60% и более). По существу, из экономической деятельности: «производство — распределение — обмен — потребление» выпала главная определяющая фаза — производство. Образно говоря, в экономике «вырубило свет» и наступил экономический мрак;

- обвальный рост цен и резкое падение уровня жизни. Гарантированная государством ставка оплаты труда не достигает 20% прожиточного минимума. Особенно нетерпимыми стали неплатежи по заработной плате, пенсиям и другим бюджетным доходам, что снизило и без того крайне низкий уровень доходов большинства населения. Большинство населения — это бедные люди. Теперь государство разрабатывает программу борьбы с бедностью;

- концентрация богатства в руках узкой группы людей и превращение их в господствующую экономическую силу общества. Это неизбежно привело к быстрому росту паразитических доходов и скрытому их перераспределению в личных интересах. Такие разорительные распределительные отношения доходов стали закономерностью переходного периода;

- рост безработицы, составившей 20—25% экономически активного населения. По существу, появилась массовая безработица во всех ее формах и проявлениях и с порождением пауперизма (деградированного слоя беднейших из беднейших);

- острый демографический кризис. По продолжительности жизни Россия находится в пятом-шестом десятке стран мира. Очень высок уровень заболеваемости и инвалидности, распространяются болезни,

обусловленные социальным неблагополучием, возникают эпидемии опасных инфекционных болезней, обостряется проблема социальной защиты престарелых;

■ опасное нарастание социальной напряженности вследствие утраты населением доверия к власти. Забастовочная волна заметно усилилась, охватив целые регионы, большие категории служащих и интеллигенции, которые прежде не участвовали в акциях протеста.

Пренебрежение российским государством своими социальными обязательствами отражает устаревшее понимание роли социальной сферы в экономике. Государству необходимо отказаться от практики «латания дыр» в социальной сфере и исходить из того, что социальные расходы государства имеют не меньшее значение для экономического развития, чем накопление капитала. Однако российское общество готово решать накопившиеся проблемы.

## **8.6. КАК ИЗМЕНИТЬ СЛОЖИВШУЮСЯ В РОССИИ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ**

Для того чтобы изменить сложившуюся в России экономическую ситуацию, необходимо разработать реальный (т.е. с учетом сложившихся материальных условий) курс социально-экономического развития России, определить, как должна быть ориентирована российская экономика начала третьего тысячелетия.

Общее направление — это экономическая и национальная безопасность.

Первый ориентир — **экономический**. Следует непременно обеспечить рост реального сектора экономики без критической зависимости от импорта; не бояться признать, что в России реальный сектор требует своего восстановления (реанимации) и доведения его сначала до уровня начала перестройки (1985 г.). Потом уже можно рассчитывать на устойчивый экономический рост. Как же реанимировать реальный сектор в депрессивной экономике? Здесь необходимо обратиться к мировой практике. Ничего нового придумывать не нужно. Россия — не первая страна, которая оказалась в состоянии системного кризиса. Такое уже было в других странах. Не следует только сбрасывать со счетов специфику экономического развития России. В мировой практике нет аналогов развития экономики от централизованной к рыночной. Поэтому Россия должна реализовывать собственный механизм управления через принятие рыночных методов, т.е. разработать и постепенно осуществлять долгосрочную программу экономического роста, направляя усилия государства и частного сектора на обеспечение экономической безопасности, включающей в себя следующие

виды безопасности: информационную, энергетическую, технологическую, продовольственную, экологическую, демографическую.

Второй ориентир — **социальный**. Необходимо обеспечить такой уровень развития, при котором создавались бы приемлемые условия для жизни и развития личности. Интересы возрождения и обеспечения национальной безопасности России требуют объективного и всестороннего анализа социального положения населения в целом и его различных групп. Это предполагает оценку:

- человеческого капитала, трудового и кадрового потенциала; возможных тенденций их развития в перспективе и уровня эффективного использования в сопоставлении с уровнем соответствующих показателей развитых стран;

- социальной стабильности (в плане разрешения конфликтов) и социальной активности населения (с точки зрения остроты накала забастовочного движения);

- уровня и качества жизни (под углом зрения устойчивости воспроизводства населения и восстановления демографического потенциала, условий занятости, реалий и перспектив безработицы, криминальной обстановки).

Третий ориентир — **государственный**. России необходимо эффективное государство, чтобы обеспечить социально-экономическую стабильность общества, сохранение целостности государства, национальную безопасность, или успешное противостояние международному терроризму.

Четвертый ориентир — **духовный**. Нельзя забывать, что у каждого населения той или иной страны своя вера. В России преобладает православие, и не следует не учитывать этого важнейшего фактора социально-экономического развития. Принятый же курс рыночных реформ базируется на протестантской и католической вере. Возможно, поэтому ничего и не получается. Об этом свидетельствует 15-летний путь российских преобразований. Разрушив государственную экономику «до основания», Россия оказалась «у разбитого корыта». Она не построила классическую рыночную экономику. Оказывается не тот менталитет.

Таким образом, чтобы преодолеть негативные последствия проведения курса рыночных реформ, необходимо обеспечить рост отечественного производства и бороться за социально ориентированную экономику.

---

## НОВЫЕ СЛОВА

---

Переходная экономика, командная экономика, бюрократическая система управления, либерализация цен, приватизация государ-

ственных предприятий, азбука перехода к рыночной экономике, социально-экономический кризис в России, глобальные проблемы социально-экономического развития России в начале XXI в.

---

### **Вопросы для повторения**

---

1. Что такое переходная экономика?
2. Почему переходная экономика России специфична? Каковы ее черты?
3. Какова концепция перехода России к рыночной экономике? Кто ее разработчики?
4. Когда и почему Правительство РФ объявило о либерализации цен?
5. Каковы плюсы и минусы переходной экономики в России?
6. Можно ли преодолеть негативные последствия проведения курса рыночных реформ? Если «да», то как?

**ЧАСТЬ 2**  
**МИКРОЭКОНОМИКА**

---

### 9.1. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ МИКРОЭКОНОМИКИ

**Микроэкономика** — часть экономического анализа, исследующая такие обособленные экономические единицы, как отрасли, фирмы и домохозяйства, а также отдельные рынки, конкретные цены, товары и услуги, например автомобильную или нефтяную отрасль, крупную предпринимательскую фирму (авиакомпания «Салют»), единоличное владение.

Микроэкономика анализирует не общую, а конкретную экономику, т.е. каждого экономического субъекта. Образно говоря, ее интересует не лес, а каждое дерево в отдельности. Микроэкономика важнее, чем макроэкономика, поскольку все товары и услуги создаются на уровне фирм. Поэтому микроуровень считается базовым в экономическом анализе. Микроэкономика изучает конкретную деятельность экономических агентов, поэтому ее основными понятиями являются такие, как спрос и предложение, цена, издержки производства, заработная плата, норма прибыли, процентная ставка, арендная плата. Все эти проблемы решает фирма.

### 9.2. ЧТО ТАКОЕ ФИРМА?

**Фирма** — это хозяйственная организация, преобразующая ресурсы в продукцию (товары и услуги). Главная ее цель — максимизация прибыли. Подчиненные цели — увеличение доли продаж собственной продукции на мировом рынке и лидерство среди себе подобных фирм, или по современной трактовке достижение удовлетворительного уровня. Фирма является основой бизнеса.

**Бизнес** — это дело, которое приносит прибыль.

Вы спросите, откуда такое определение? Ответ: в ст. 2 Гражданского кодекса Российской Федерации указано, что «предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли».

Запомните, бизнес осуществляется людьми на свой страх и риск и под имущественную ответственность. Сразу оговоримся, что бизнес и предпринимательская деятельность (предпринимательство) — тождественные понятия.

Бизнес может быть в любых сферах экономики: промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, транспорте, связи, торговом и банковском деле, сфере услуг и внешнеэкономической деятельности. Общество ждет от бизнеса, чтобы производство было не только прибыльным, но и социально значимым, т.е. удовлетворяющим социально-экономические потребности людей.

В обыденной жизни под бизнесом нередко понимаются разного рода спекуляции или незаконная деятельность. Да, это бизнес, но он вне закона. Что же такое правовой бизнес? Давайте его рассмотрим.

### 9.3. ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ФИРМЫ

Фирма выступает в трех правовых формах: единоличное владение; товарищество (партнерство) и корпорация (см. табл. на с. 72).

**Единоличное владение** — ведение дел в личных интересах, т.е. владелец имеет материальные ресурсы и лично контролирует деятельность фирмы. К таким фирмам относятся палатки, кафетерии, рестораны, питейные заведения, заправочные станции, аптеки, парикмахерские и т.д. Они быстро появляются и быстро исчезают, но общая их численность растет.

**Товарищество** — форма организации бизнеса, при которой два или более отдельных лица договариваются о владении фирмой и ее управлении. Товарищество, или партнерство, как форма организации бизнеса является естественным развитием единоличного владения. Само название объясняет суть этой формы. Сельское хозяйство, розничная торговля, сфера услуг — это те сектора экономики, где более половины предпринимательской деятельности приходится на единоличное владение и товарищества. Обычно они объединяют свои финансовые ресурсы и умение вести дела. Подобным образом лица распределяют риски, а также прибыли или убытки, которые могут выпасть на их долю. По степени участия в деятельности фирмы партнеры бывают разные. В некоторых случаях все они играют активную роль в деятельности фирмы, в других случаях — один или несколько участников могут быть «молчаливыми», т.е. играть пассивную роль. Это означает, что они вкладывают свои финансовые средства в фирму, но не принимают активного участия в управлении.

**Корпорация** — современная правовая форма бизнеса, отделенная от конкретных лиц. Она может приобретать ресурсы, производить

и продавать продукцию, брать в долг, предоставлять кредиты, предъявлять иск и выступать в суде ответчиком, а также выполнять иные необходимые функции. Корпорация — наиболее эффективная форма организации бизнеса в вопросах привлечения денежного капитала. Ей присущ уникальный способ финансирования — через продажу облигаций и акций, что позволяет объединять в общий фонд финансовые ресурсы огромного числа отдельных лиц.

В развитых странах корпорации постепенно набирали силу, начиная с простейших объединений: пулы, корнеры, синдикаты, картели (1900 г.), до трестов (1950—1960 гг.), концернов (1970 г.) и конгломератов (1980—2000 гг.). В современной экономике развитых стран корпорации играют ведущую роль в организации бизнеса. Они относительно немногочисленны, но отличаются широким масштабом операций и крупными размерами.

### Правовые формы фирмы. Их плюсы и минусы

Форма	Плюсы	Минусы
Единоличное владение — ведение дел в личных интересах	Легко учредить Относительно небольшой первоначальный капитал Личный контроль за деятельностью предприятия Ведет дело эффективно	Капитал ограничен Недоступность кредита Приходится лично выполнять все функции по управлению Рискует личными активами
Товарищество (партнерство) — совместное владение и управление на основе объединения капиталов	Достаточно легко учредить (юридически) Объединенный капитал (достаточный) Банки предоставляют кредиты Специализация в производстве и управлении	Интересы партнеров могут не совпадать Нет гарантий в устойчивости и продолжительности бизнеса Высокая степень риска
Корпорация — правовая форма бизнеса, отделенная от конкретных лиц; акционерное общество	Широкая база привлечения капитала и легкий доступ к кредиту При банкротстве личные активы сохраняются Обязательная специализация в производстве и управлении Возможность планирования и прогнозирования стратегического роста	Бюрократические сложности при регистрации Возможность злоупотреблений Проблемы двойного налогообложения Разделение функций собственности и предпринимательства Конфликты между менеджерами и владельцами акций



#### 9.4. РАЗМЕРЫ ФИРМЫ

**Как определить размеры фирмы?** На сегодняшний день этот вопрос решается так:

- чаще всего для этого используется количество занятых в ней работников. Однако такая оценка может ввести в заблуждение, поскольку в ней не учитывается следующее обстоятельство: очень крупные фирмы, такие, как нефтеочистительные и химические заводы, используют огромные объемы дорогого капитального оборудования при сравнительно небольшом числе работников;

- по этой причине статистические данные о размерах фирм обычно включают в себя стоимость используемого ими капитала;

- можно брать за основу выпуск продукции в стоимостном выражении.

В заключение можно сказать, что пока нет ни одного оптимального способа определения размеров фирмы.

**Как расширяются фирмы?** Возможны два пути:

- *увеличение сферы деятельности*, или доли рынка, за счет объединения нескольких фирм. Есть несколько способов такого объединения: горизонтальное, вертикальное и диверсификационное (конгломераты);

- *производство новых товаров* на основе своей специализации или расширения ассортимента товаров. Например, фирма, выпускающая маленькие электромоторы, используя свою специализацию, выходит на рынки таких товаров, как электрополотеры, сушилки и стиральные машины. Или фирма, использовав свой опыт в технологии производства резиновых изделий, выходит на рынки спортивных товаров, обуви.

**Почему фирмы расширяются?** На этот вопрос есть три ответа:

- *чтобы увеличить прибыль*. Крупная фирма выпускает больше продукции, что позволяет сократить средние издержки и, соответственно, повысить прибыльность своего бизнеса;

- *чтобы укрепиться на рынке*. Чем крупнее фирма, тем больше ее доля (контроль) на рынке. Установить свой контроль над всем рынком является важным стимулом для расширения фирмы. Понятно, что фирма, контролирующая, скажем, 60–80% всего рынка, имеет гораздо больше власти, чем фирма, которой принадлежит только 10% рынка;

- *чтобы обеспечить стабильность*. Крупные фирмы, имеющие больше ресурсов, легче справляются с колебаниями спроса. Они подобны большому кораблю — ему мелкие волны нипочем. Только сильный шторм заставит его изменить движение. Также в экономике: мелкие фирмы легко смываются даже небольшими колебаниями в предпри-

нимательском море, а крупные поглощают мелкие и остаются на плаву. Особенно устойчивое положение у многопрофильных фирм — фирм, производящих несколько видов продукции (конгломератов). Совокупный спрос на разнообразные товары всегда стабильнее, чем спрос на какой-нибудь один из них.

## 9.5. КРУПНЫЕ ФИРМЫ

Крупные фирмы представляют собой объединение нескольких фирм. Существует четыре варианта объединений, соответственно выделяют горизонтальные, вертикальные, диверсификационные и транснациональные фирмы.

**Горизонтальные фирмы** — это объединение фирм, которые производят или реализуют одинаковую продукцию (рис. 9.1). Примером такой интеграции может служить объединение двух и более фирм, выпускающих обувь, мебель, компьютеры и т.д. После горизонтального слияния выпускаемый продукт остается тем же. Основными причинами, побуждающими фирмы объединяться горизонтально, считаются:

- максимизация прибыли;
- увеличение контроля над рынком;
- концентрация производства на более выгодном бизнесе.

Формами горизонтальной интеграции являются картели, синдикаты и пулы. Уже само название фирмы говорит о ее специализации на выпуске одного продукта или услуги (например, обувная, мебельная, компьютерная фирма).

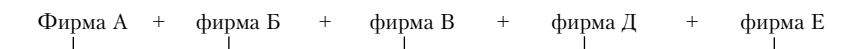
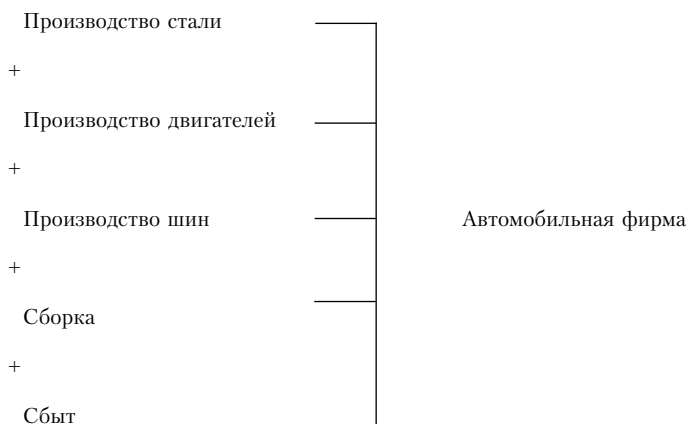


Рис. 9.1. Горизонтальная фирма

**Вертикальные фирмы** — это объединение фирм, осуществляющих разные, но технологически связанные между собой стадии производственного процесса (рис. 9.2). Он сопровождается перемещением исходного ресурса по всей технологической цепочке с самого начала до конечной продукции в рамках одной фирмы. Например, производитель автомобилей, который имеет свое сталелитейное, шинное, лакокрасочное производство, применяет свое электрооборудование, двигатели и другие детали, и есть яркий представитель вертикальной фирмы. Он отличается от своего конкурента, который корпуса автомобилей, двигатели и другие комплектующие покупает у многочисленных поставщиков, а сам занимается только сборкой всех компонентов в готовый автомобиль.

Таким образом, вертикальная интеграция — это единый производственный процесс. На сегодняшний день все крупные фирмы в развитых странах представляют собой вертикальное объединение фирм. Формами вертикальной интеграции являются трест, концерн, холдинги, консорциумы, сетевые индустриальные структуры, стратегические альянсы, ассоциации — добровольные объединения юридических или физических лиц. Фирма идет на интеграцию такого типа скорее всего потому, что хочет в большей степени контролировать качество сырья и материалов, а также своевременность их поставок.

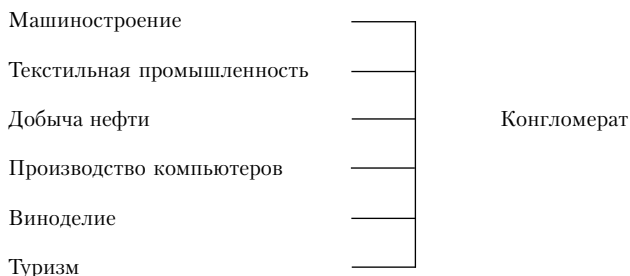


**Рис. 9.2.** Вертикальная фирма

Группа фирм, производящих одинаковую продукцию, представляет собой **отрасль**. В современной экономике очень трудно определить отрасль на практике. Например, как определить автомобильную отрасль промышленности, если производители автомобилей выпускают и другую продукцию: дизельные локомотивы, управляемые ракеты, кондиционеры воздуха. Поэтому классификация отраслей в современной экономике все больше начинает носить условный характер, так как ее основная деятельность нередко размыта побочными видами производств.

**Диверсификационная фирма** — это объединение фирм, не связанных между собой технологическим процессом, т.е. не производящих какую-то одну продукцию, например объединение фирм, производящих моторы и пищевые продукты. Такое объединение происходит в связи с тем, что перенакопление капитала в производстве моторов требует поиска его приложения в других отраслях, менее перегретых на данный момент и обладающих перспективным будущим. Вот и объединя-

ются невязанно связанные отрасли. Такой тип фирм называется *конгломератом* (рис. 9.3).



**Рис. 9.3.** Конгломерат

Каждая из этих фирм работает не на полную мощность, а следовательно, имеет сравнительно высокие средние издержки. Объединение же таких фирм позволяет заставить их всех работать на полную мощность.

Бум крупных диверсифицированных компаний, т.е. конгломератов, пришелся на 60-е гг. минувшего столетия, хотя крупные конгломераты создавались еще в 20-е гг. Но тогда их создание инициировалось задачами милитаризации экономики. Сейчас же развитие конгломератов происходит на чисто коммерческой основе.

Основными мотивами конгломератных слияний и поглощений были:

- обеспечение более широкой экономической основы;
- возможность дешево купить и дорого продать;
- прогнозирование изменения структуры рынков или отраслей;
- стремление повысить имидж руководства фирмы;
- стремление высшего управленческого персонала повысить свои доходы, учитывая применение опционов в качестве средства долгосрочного поощрения;

- ориентация на доступ к новым важным ресурсам и технологиям.

Итак, мы рассмотрели объединение фирм на уровне национальной экономики. Но это не предел. Кроме национальных, возникают транснациональные фирмы.

**Транснациональная, или многонациональная, фирма** владеет и осуществляет контроль над фирмами в нескольких странах. Многие крупные фирмы мира являются многонациональными (например, «Дженерал моторс», «Форд», «Кодак»). Они напоминают спрута: голова

(холдинг) в своей стране, а щупальца (зависимые фирмы) разбросаны по другим странам. Так, упомянутая американская фирма «Дженерал моторс» имеет филиалы в 35 странах мира. Ежегодный объем продукции нескольких многонациональных фирм нередко превышает объем национального производства (по стоимости) многих небольших стран. В развитых странах на многонациональные корпорации приходится 60% торговли промышленными товарами. Большинство подобных компаний находится в США, а также в Великобритании, Франции, Германии и Японии.

Эти мощные корпорации оказывают большое влияние на экономику тех стран, где они ведут свои операции. Такие фирмы могут использовать специализацию на международном уровне. Например, производитель автомобилей может наладить массовое производство двигателей в одной стране, коробок передач — в другой, а собирать свои автомобили в нескольких странах.

Инвестиционные решения многонациональных корпораций часто зависят от торговых барьеров. Если страна ставит высокие тарифные барьеры импорту автомобилей, многонациональная корпорация, которая их производит, может принять решение об открытии сборочного завода в данной стране, чтобы избежать высокой стоимости импорта своей продукции.

В большинстве стран, где многонациональные фирмы проводят свои операции, эти фирмы обычно являются экспортерами. Это объясняется тем, что их товары известны во многих странах, где фирмы имеют широкую сеть заводов, агентств, каналов сбыта, сервисных организаций и т.д.

## 9.6. АКЦИОНЕРНЫЕ ОБЩЕСТВА

В современной экономике все крупные фирмы — это акционерные общества.

**Акционерное общество (АО)** — добровольное объединение юридических или физических лиц, капитал которого образуется путем выпуска и продажи акций. Оно действует на основании устава. Высшим органом акционерного общества является общее собрание акционеров. Решения на общем собрании принимаются голосованием по числу акций.

**Акция** — ценная бумага, удостоверяющая долевое участие ее владельца в капитале данной организации и дающая право на получение части прибыли этой организации в виде дивиденда. **Дивиденд** — часть чистой прибыли акционерного общества после налогообложения, ежегодно выплачиваемая акционерам в соответствии с имеющимися у них акциями.

Дивиденд выплачивается деньгами, акциями, имуществом или другими ценными бумагами, если это оговорено в уставе. Промежуточный дивиденд выплачивается ежеквартально или раз в полгода. Годовой дивиденд устанавливает общее собрание по рекомендации совета директоров.

**Номинальная стоимость акции** — это первичная стоимость акции при ее выпуске. Но акция продается по цене, которая называется курсом акции. **Курс акции** — это цена, по которой реально покупается и продается акция на рынке. Курс акции определяется по формуле

$$\text{Курс акции} = \text{Дивиденд} : \text{Процентная ставка} \times 100\%.$$

Курс акции находится в прямой зависимости от величины дивиденда и обратной — от процентной ставки. Например, если дивиденд — 10 дол., процентная ставка — 5%, то курс акции равен 200 дол.

Однако курсовая стоимость акций зависит и от других факторов:

- спроса и предложения;
- финансового положения АО в отрасли, регионе, стране, мире;
- инфляции;
- политического состояния страны и т.д.;
- цены, в соответствии с которой осуществляется купля-продажа акции.

В большинстве стран Западной Европы предусматривается минимальный размер номинальной ( нарицательной ) цены акции. Законодательством Англии и большинства штатов США минимальная цена акции не оговаривается. Чем ниже номинальная цена, тем выше вероятность увеличения числа акционеров и больше возможностей для сосредоточения в руках немногих управления огромными массами капитала.

Во многих странах допускается выпуск акций, предназначенных для распределения между рабочими, служащими предприятий. Номинальная цена таких акций ниже цены обычных акций.

Наиболее распространены обыкновенные и привилегированные акции.

*Обыкновенные акции* дают их владельцу, кроме получения дивиденда, право на участие в управлении организацией-эмитентом путем голосования на общем собрании акционеров. Поэтому такие акции называют голосующими. Размер дивиденда по обыкновенным акциям (с правом голоса) зависит от величины прибыли и решения собрания акционеров.

*Привилегированные акции* дают право на получение дивиденда в фиксированном и приоритетном (по отношению к владельцам обыкновенных акций) порядке.

Акционерные общества бывают *открытого* (ОАО) и *закрытого* (ЗАО) типов.

Таким образом, основой акционерного общества является не индивидуальный, а коллективный, акционерный капитал, т.е. сумма номинальных стоимостей акций плюс капитал, оплаченный сверх номинала, и нераспределенная прибыль, отраженные на соответствующих счетах в балансе.

Чтобы быть хозяином АО, необходимо держать **контрольный пакет акций**, т.е. сосредоточить в своих руках такое количество акций, которое позволит ключевым образом влиять на решение главных вопросов АО. Формально контрольный пакет акций должен состоять из 51% всех выпущенных акций, фактически же он может быть значительно меньше — 20% и менее.

Итак, вы познакомились с азами акционерного общества, поэтому вам легко стать акционером: можно купить одну акцию, а можно — контрольный пакет. Все зависит от ваших финансовых возможностей.

### **9.7. КТО ЖЕ УПРАВЛЯЕТ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КРУПНЫХ ФИРМ?**

Деятельностью крупных фирм управляют холдинг-компании. Они обладают контролем над другими фирмами в результате владения достаточной частью их обыкновенных акций. Вообще говоря, холдинг-компания должна обладать контрольным пакетом акций (51% и более), но в связи с тем, что акции распылены и имеется значительное число инертных акционеров, контроль возможен и при меньшем количестве акций. Это позволяет холдинг-компаниям владеть другими фирмами (их называют дочерними и внучатыми), затратив меньше средств, чем на покупку физических активов. Такая своего рода финансовая пирамида позволяет холдинг-компаниям контролировать управленческую и маркетинговую деятельность зависимых от нее фирм.

Первые холдинги возникли в США в конце XIX в. Холдинги конца XIX — начала XX в. заметно отличались от современных холдинговых компаний. Ускорение процессов концентрации и централизации производства и капитала, развитие интернационализации капитала и диверсификации производства, создание замкнутых экономических группировок, усиление вывоза капитала — все это привело к широкому распространению холдингов как эффективных средств контроля финансовых и промышленных центров за деятельностью своих филиалов и дочерних фирм.

Глобальная тенденция распространения холдинговых компаний является непосредственным следствием развития крупного бизнеса. Он является основой соединения (сращивания) власти крупных фирм

с государственными структурами, которое называется олигархия. Таким образом, **олигархи** — это собственники крупных фирм, которые имеют поддержку в государственных структурах и непосредственно могут влиять на принятие государственных решений. В таком случае управление экономикой происходит не в интересах общества, а в интересах олигархических групп. Это типичная форма управления во всех развитых странах. Но наиболее выраженный характер она получила в современном экономическом развитии России.

## 9.8. МЕЛКИЕ ФИРМЫ

В рыночной экономике наряду с крупными компаниями ежегодно появляются сотни тысяч мелких фирм, хотя тенденция к их укрупнению является достаточно долгосрочной. В развитых странах есть немало успешно работающих мелких фирм, среди которых как мелкие производственные фирмы, так и предприятия розничной торговли. Многие из этих фирм прогорают, но общее их количество постоянно растет.

Следует учесть, что в экономике нередко складываются ситуации, когда мелкая фирма имеет явные преимущества перед крупной, например:

- производство нестандартных товаров. Некоторые люди хотят приобретать индивидуальные одежду, обувь, драгоценности. Рынок таких товаров всегда ограничен, поэтому производители не могут использовать методы массового производства;

- нестандартные ремонтные работы, поэтому существует много мелких фирм по ремонту домов, автомобилей, обуви, часов;

- личные услуги — люди предпочитают иметь дело с одним человеком. Семейный доктор, семейный адвокат, местный парикмахер и специализированные розничные магазины оказывают такие услуги, когда людям необходим индивидуальный подход;

- в небольших поселениях не нужны супермаркеты, там требуются предприятия малого бизнеса;

- производство таких дорогих товаров, как роскошные яхты, дорогие лимузины, высококачественные спортивные автомобили.

Как правило, государство принимает ряд программ, направленных на оказание помощи мелким фирмам. Им предлагаются административная поддержка и консультации. Кроме того, тем, кто уже имеет или собирается открыть малое предприятие, оказывается финансовая помощь. Гибкость — это самое большое преимущество малой фирмы перед крупной, поскольку мелкая фирма может гораздо быстрее приспособиться к изменениям запросов потребителей.



Нельзя думать, что мелкий бизнес — это бизнес каменного века: молоток и ткацкий станок. Нет. Малый бизнес должен быть на уровне крупного бизнеса и по материальному, и профессиональному обеспечению. Он малый, или мелкий (это одно и то же) только по одному признаку: по величине авансированного капитала.

### **9.9. СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ЭТИКА В БИЗНЕСЕ**

Крупный бизнес получает большие доходы. Но эти доходы должны идти не только на личное обогащение бизнесменов и расширение производства, но и на удовлетворение социальных потребностей. Это и называется социальной ответственностью и этикой в бизнесе, которые могут проявляться в виде благотворительной деятельности, участия в разработке и осуществлении социальных программ совместно с государством или другими фирмами, усиления ответственности перед обществом за состояние экологии, здоровья не только своих работников, но и населения в целом, улучшения безопасности производства и потребления (эксплуатации) товаров, соблюдения гражданских прав, заботы об интересах потребителя. Выгодны ли такие социальные расходы для фирм? И да и нет. Нет — в том случае, когда эти расходы могут повысить издержки и снизить прибыль в краткосрочном периоде, да — когда эти меры повышают престиж фирмы, ее популярность, выводят фирму на решение широкого круга долгосрочных проблем и на рынке, и в производстве, усиливают моральную ответственность коллектива фирмы, служат дополнительным стимулом к труду.

Социальная ответственность в бизнесе может быть только добровольной. Ее корни — в общечеловеческих ценностях. Этика предпринимателей — это моральная категория, занимающая все более важное место непосредственно в экономической деятельности.

---

#### **НОВЫЕ СЛОВА**

---

Фирма, бизнес, предпринимательство, единоличное владение, партнерство, товарищество, корпорация, горизонтальное объединение, вертикальное объединение, конгломерат, транснациональная компания, акционерное общество, акционер, холдинг-компания, мелкая фирма.

---

#### **Вопросы для повторения**

---

1. Каковы основные преимущества и недостатки всех форм бизнеса?

2. В системе свободного предпринимательства каждый стремится к личной выгоде: повышению дохода, росту благосостояния. Почему же растет благосостояние общества?
3. Пострадает ли партнерство в случае выхода из него одного из партнеров?
4. Какие источники развития корпораций вы можете назвать?
5. Назовите недостатки единоличной формы владения фирмой.
6. Различаются ли термины «фирма» и «предприятие»?
7. Почему в наукоемких и высокотехнологичных отраслях преобладающей формой организации бизнеса является корпорация?
8. Какая из трех форм бизнеса является, на ваш взгляд, наиболее устойчивой?
9. В экономике США ведущую роль играют корпорации. Они преобладают в промышленности, транспорте, связи, финансах, электроэнергетике. В экономике стран Европы и в Японии малый бизнес занимает гораздо более значительное место. Как это объяснить?
10. Каковы, по-вашему, должны быть перспективы развития малого бизнеса в России?
11. Каковы преимущества и недостатки малого бизнеса? Как ослабить его недостатки? Когда и почему это необходимо делать? Кто может этим заниматься?
12. Что необходимо для организации своего дела? Выберите главное: наличие собственных денег, возможность взять кредит, хорошее владение избранной специальностью, наличие высшего образования, экономическое образование, возможность купить ресурсы, знание требований рынка, знание потребностей людей, знание финансового дела, умение вести бухгалтерский учет, знание технологии производства, отчетность, умение рекламировать свой продукт, умение «навредить» конкуренту, знание законов мировой экономики, знание психологии.

---

## ТЕСТЫ

---

- 9.1. Партнерство — это:
- а) компания по выпуску промышленной продукции;
  - б) форма организации бизнеса, основанная на совместном владении и управлении фирмой с неограниченной ответственностью;

- в)** форма организации бизнеса, основанная на акционерном капитале.
- 9.2.** Единоличная фирма наиболее распространена:
  - а)** в самолетостроении;
  - б)** в банковском деле;
  - в)** в сельском хозяйстве.
- 9.3.** Преимущества корпорации:
  - а)** в ограниченной ответственности и возможности непрерывного ведения дела;
  - б)** в неограниченной ответственности и возможности непрерывного ведения дела;
  - в)** в двойном налогообложении.
- 9.4.** Для создания корпорации нужен:
  - а)** капитал двух собственников;
  - б)** акционерный капитал;
  - в)** капитал, доставшийся в наследство.
- 9.5.** Недостатки корпорации:
  - а)** в том, что в случае ухода одного из собственников производство останавливается;
  - б)** в льготном налогообложении;
  - в)** в том, что при большом числе держателей акций трудно контролировать деятельность управляющих.
- 9.6.** Какая из следующих причин могла бы послужить основанием для вертикальной интеграции компании, производящей товар:
  - а)** обеспечение контроля над магазинами, в которых продается товар А;
  - б)** установление контроля над другими фирмами, производящими товар А, чтобы уменьшить конкуренцию;
  - в)** приобретение фирмы, производящей товары, отличные от товара А, чтобы распределить риск при сбыте.

**10.1. ЧТО ТАКОЕ ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА?**

**Издержки производства** — это расходы фирм, связанные с потреблением ресурсов или факторов производства (здания, оборудование, сырье и материалы, наемная рабочая сила), с целью производства и получения прибыли.

Выбор ресурсов для производства какого-либо товара означает невозможность использования этих ресурсов для создания какого-то другого, альтернативного товара (услуги). Поэтому издержки производства называются **вменными, или альтернативными**.

Вмененные издержки подразделяются на внешние и внутренние (рис. 10.1).

*Внешние издержки* — это расходы, которые фирма несет на приобретение людских и материальных факторов производства, или «наемных» ресурсов. Внешние издержки рассматриваются как *явные издержки*, т.е. как расходы фирмы на приобретение у внешнего поставщика необходимых ресурсов.

*Внутренние издержки* — это издержки на собственный и самостоятельно используемый ресурс, т.е. денежные платежи фирмы за определенные ресурсы, принадлежащие ей самой. Например, использование труда владельца капитала фирмы в качестве менеджера фирмы. Среди внутренних выделяют *скрытые издержки* — расходы фирмы на использование собственного ресурса.



**Рис. 10.1.** Виды вмененных издержек

Издержки производства отличаются от авансированного капитала. Они всегда меньше авансированного капитала, так как в издержки производства включается стоимость только изношенной части объектов (станков, оборудования, зданий и т.д.), а в авансированный капитал — вся их стоимость. Соответственно авансированный капитал больше, чем издержки производства.

Издержки производства классифицируются с учетом краткосрочного и долговременного периодов.

**Краткосрочный период** — это период времени слишком короткий, чтобы фирма смогла изменить свои производственные мощности. В этом периоде все ресурсы остаются неизменными и постоянными.

**Долговременный период** — это период времени достаточно продолжительный, чтобы фирма могла успеть изменить количество всех используемых ресурсов, в том числе изменить размеры предприятия. В этом периоде все ресурсы являются переменными. Таким образом, краткосрочный период представляет собой период фиксированных мощностей, а долговременный период — период изменяющихся мощностей.

## 10.2. ВИДЫ ИЗДЕРЖЕК В КРАТКОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ

Перейдем к анализу издержек производства в краткосрочном периоде. Заметим, что они зависят не только от цен, но и от количества ресурсов, так как в течение краткосрочного периода фирма может изменить объем производства путем соединения изменяющегося количества ресурсов с фиксированными мощностями. В связи с этим издержки производства в краткосрочном периоде делятся на постоянные, переменные, общие, средние и предельные.

**Постоянные издержки ( $FC$ )** — это издержки, которые не зависят от объема производства. Они всегда будут иметь место, даже если фирма ничего не производит. К ним относятся рентные платежи, отчисления на амортизацию зданий и оборудования, страховые взносы, оплата обязательств по облигационным займам, заработная плата высшего управленческого персонала, расходы на коммунальные услуги и т.д. Постоянные издержки остаются неизменными при всех уровнях производства, включая нулевой (рис. 10.2).

На рисунке 10.2 на оси абсцисс откладывается количество выпускаемой продукции ( $Q$ ), а на оси ординат — общие издержки ( $C$ ). Тогда прямая постоянных издержек ( $FC$ ), представляющих собой константу, будет параллельна оси абсцисс.

Наряду с постоянными издержками выделяют переменные издержки, которые зависят от изменения объема производства.

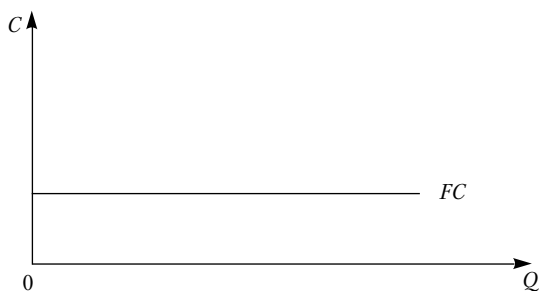


Рис. 10.2. Постоянные издержки

**Переменные издержки (VC)** — это издержки, которые зависят от объема производства. К ним относятся затраты на заработную плату, сырье, топливо, энергию, транспортные услуги и тому подобные ресурсы. Переменные издержки меняются в прямой зависимости от объема производства (рис. 10.3).

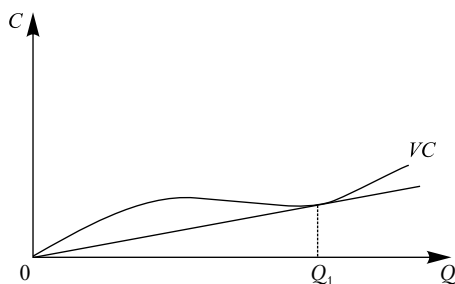


Рис. 10.3. Переменные издержки

Из рисунка 10.3 видно, что по мере достижения оптимальных размеров производства (в точке  $Q_1$ ) происходит относительная экономия переменных издержек. Однако дальнейшее расширение производства неизбежно приведет к новому росту  $VC$ , когда увеличение выпуска требует более быстрого роста издержек по сравнению с ростом производства.

**Общие (валовые) издержки (total cost —  $TC$ )** — сумма постоянных и переменных издержек фирмы в связи с производством продукции:

$$TC = FC + VC,$$

где  $FC$  — постоянные издержки;  
 $VC$  — переменные издержки.

Общие (валовые) издержки можно рассматривать как функцию от произведенной продукции ( $Q$ ):  $TC = f(Q)$ . Возможно и обратное рассмотрение этой функциональной зависимости:  $Q = f(TC)$ .

Графически общие (валовые) издержки означают суммирование кривых постоянных и переменных издержек (рис. 10.4).

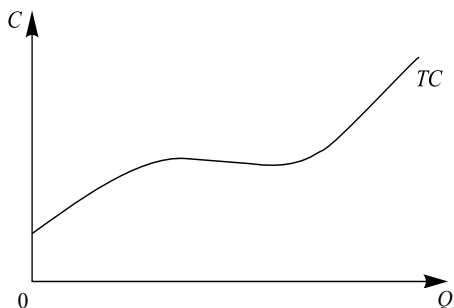


Рис. 10.4. Общие (валовые) издержки

**Средние издержки.** Из графика (рис. 10.5) видно, что кривая средних издержек  $AC$  (*average cost*) имеет U-образную форму. Это говорит о том, что средние издержки могут быть равны рыночной цене, а могут отклоняться от нее. Фирма рентабельна, или прибыльна, в том случае если рыночная цена выше средних издержек. Различают средние постоянные, средние переменные и средние общие издержки.

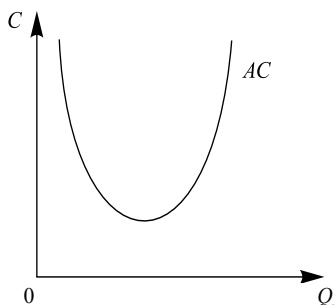


Рис. 10.5. График средних издержек

**Средние постоянные, средние переменные и средние общие издержки** — это постоянные, переменные и общие издержки производства в расчете на единицу продукции. Величина средних постоянных издержек непрерывно уменьшается по мере роста объема производства, поскольку фиксированная сумма издержек распределяется на все большее и большее количество единиц продукции. Средние переменные издержки изменяются в соответствии с законом убывающей отдачи. Средние общие издержки получаются в результате суммирования средних постоянных и средних переменных издержек.

**Средние постоянные издержки** (*average fixed cost — AFC*) определяются путем деления постоянных издержек на объем продукции:

$$AFC = \frac{FC}{Q}.$$

Поскольку с увеличением объема производства растет общая выручка, средние постоянные издержки представляют собой все меньшую и меньшую величину, приходящуюся на единицу изделий.

**Средние переменные издержки** (*average variable cost — AVC*) определяются путем деления переменных издержек на объем продукции:

$$AVC = \frac{VC}{Q}.$$

Технологически оптимальный размер выпуска продукции достигается, когда средние переменные издержки становятся минимальными.

**Средние общие издержки** (*average total cost — ATC*) — общий объем издержек фирмы, деленный на объем выпускаемой продукции:

$$ATC = \frac{TC}{Q}.$$

Они также определяются путем сложения средних постоянных и средних переменных издержек:

$$ATC = AFC + AVC = \frac{FC + VC}{Q}.$$

Иногда средние общие издержки сокращенно обозначаются как *АС*. Графически *ATC* могут быть получены путем суммирования кривых *AFC* и *AVC*.

Понятие средних издержек необходимо для определения эффективности хозяйствования фирмы, положения равновесия и ближайших перспектив развития — расширения, сокращения производства или ухода из отрасли. Разграничение постоянных и переменных издержек имеет большое значение для анализа процесса производства и поведения фирмы в условиях разных рыночных структур.

Для определения стратегии фирмы важное значение имеют **предельные, или маржинальные, издержки** (*marginal cost — MC*) — это издержки, связанные с производством дополнительной единицы продукции. *MC* можно определить для каждой добавочной единицы продукции путем деления изменения прироста суммы общих издержек (*dTC*) на величину прироста продукции (*dQ*):



$$MC = \frac{dTC}{dQ}.$$

Предельные издержки равны приросту переменных издержек ( $dVC$ ), если предполагается, что постоянные издержки неизменны. Следовательно, предельные издержки есть функция от переменных издержек. В этом случае  $MC = dVC/dQ$ . Таким образом, предельные издержки (иногда их называют приростными) представляют собой прирост издержек в результате производства одной дополнительной единицы продукции (рис. 10.6).

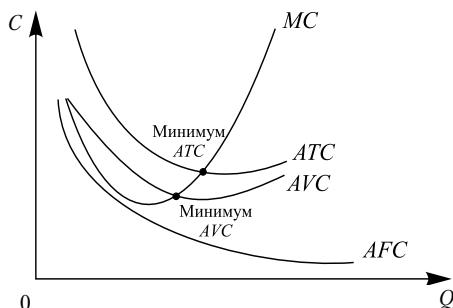


Рис. 10.6. Предельные и средние издержки

На рисунке 10.6 кривая предельных издержек пересекает кривые средних переменных издержек и средних совокупных издержек в точках их минимального значения.

Сравнение средних и предельных издержек производства — важная информация для определения оптимальных размеров производства, в пределах которых фирма максимизирует прибыль.

### 10.3. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА В ДОЛГОВРЕМЕННОМ ПЕРИОДЕ

Издержки производства в долговременном периоде имеют ту же характеристику, что и издержки в кратковременном периоде, но у них есть специфика: они тесно связаны с масштабами производства. Эффект от изменения масштабов производства может быть положительным или отрицательным, кроме того, такое изменение может не влиять на продуктивность используемых факторов.

**Положительный эффект** возникает тогда, когда по мере роста размеров фирмы средние издержки производства снижаются за счет:

- более высокого уровня специализации труда рабочих и управленческого персонала;

■ возможности использования более производительного оборудования;

■ более полной утилизации отходов путем производства побочной продукции.

Все это содействует получению экономии за счет роста масштабов производства. **Отрицательный эффект** возникает тогда, когда по мере роста размеров фирмы средние издержки растут за счет сложности управления крупномасштабным производством и вместо экономии возникают убытки или потери.

Разница между объемом производства, при котором исчерпывается действие положительного эффекта, и объемом производства, при котором вступает в силу отрицательный эффект, может быть довольно значительной. Поэтому имеет место период, на протяжении которого средние долгосрочные издержки будут *неизменными*.

#### 10.4. ЗАКОН УБЫВАЮЩЕЙ ОТДАЧИ

Каким образом будет изменяться объем производства, по мере того как все большее и большее количество переменных ресурсов будет присоединяться к фиксированным ресурсам фирмы? Ответ на этот вопрос дает **закон убывающей отдачи**, который гласит: начиная с определенного момента, последовательное присоединение единиц переменного ресурса (например, труда) к неизменному, фиксированному ресурсу (капиталу или земле) дает уменьшающийся добавочный, или предельный, продукт в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса. Иначе говоря, рост объема производства будет происходить все медленнее, по мере того как больше рабочих будут привлекаться к производству. Предельный продукт, а вместе с ним предельный доход ( $MR$ ) начинают убывать не потому, что нанятые позднее рабочие оказались менее квалифицированными, а потому, что относительно большее число занято при той же величине имеющихся капитальных фондов.

---

#### НОВЫЕ СЛОВА

---

Издержки производства, авансированный капитал, вмененные, общие (валовые), постоянные, переменные, средние, предельные издержки производства, краткосрочный и долгосрочный периоды, валовая выручка (доход), предельная выручка (доход), равновесие фирмы, закон убывающей отдачи, положительный и отрицательный эффекты изменения масштаба производства, эффективность минимального размера фирмы.

---

## Вопросы для повторения

---

1. Что такое издержки производства? Какие виды издержек вы запомнили? Чем постоянные издержки отличаются от переменных?
2. Какой бывает эффект от изменения масштабов производства? Какие издержки снижаются благодаря увеличению масштаба производства?
3. Что такое предельные издержки?
4. Чем средние издержки отличаются от предельных?
5. Какую роль выполняет показатель предельного дохода?

### 11.1. ЧТО ТАКОЕ РЫНОК? ТИПЫ РЫНКОВ.

#### ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА

Рынок в обыденной жизни чаще всего ассоциируется с продуктовым рынком (базаром) или рынком, где можно купить одежду, мебель, дискеты, хозяйственные товары. Это самая старая форма рынка — традиционное место, где покупатели и продавцы совершают сделки. Во многих городах все еще существуют рыночные площади и рыночные помещения, где происходит купля-продажа, как это делалось в течение многих столетий.

С научной точки зрения **рынок** как макроэкономическая категория — это отношения между покупателями (предъявителями спроса) и продавцами (поставщиками) по поводу обмена всей массы произведенных товаров и услуг.

Рынки бывают разные. Их классифицируют по следующим критериям (рис. 11.1).



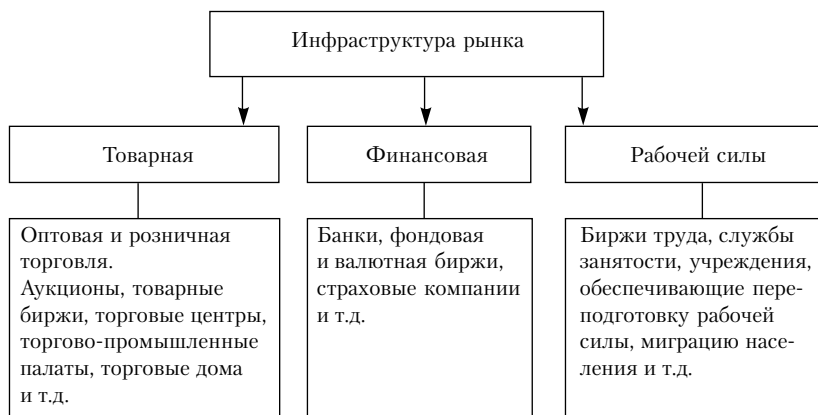
Рис. 11.1. Типы рынков

- по собственности:
  - рынок частного сектора,
  - рынок государственного сектора;
- по экономическому назначению:
  - рынок ресурсов (средств производства) — земли, капиталов (машины, станки, оборудование, сырье и материалы), труда (рабочей силы), производственной инфраструктуры (информации, энергетики, транспорта, науки, патентов, лицензий, рекламы), финансовый рынок (рынок ценных бумаг, кредитный рынок, валютный рынок),
  - рынок потребительских товаров и услуг — товаров кратковременного пользования (хлеб, молоко, сигареты и т.д.), товаров длительного пользования (автомобили, мебель, жилые дома и т.д.), предметов роскоши (яхты, алмазы и т.д.), социальной инфраструктуры, или потребительских услуг (образование, здравоохранение, бытовые услуги и т.д.),
  - рынок инвестиций,
  - рынок финансовый, или денежный,
  - рынок ценных бумаг;
- по территориальному признаку:
  - национальный рынок — рынок одной страны (российский, китайский и т.д.),
  - региональный — рынок стран, объединенных территориально (европейский, азиатский и т.д.),
  - международный рынок — рынок всех стран, взятых вместе;
- по организационно-правовому признаку в рыночной экономике выделяют аукционы, биржи, долгосрочные контракты, телефонно-телексы, тендеры (торги).

Покупатели и продавцы не обязательно должны встречаться лицом к лицу. Телефонная связь обеспечивает эффективные контакты между ними. Колонка «объявлений» в местной газете также является эффективным средством связи между покупателями и продавцами. На валютной бирже дилеры, покупающие и продающие иностранную валюту, не встречаются друг с другом. Во многих случаях их разделяют тысячи миль, но современные средства связи дают возможность точно знать, что происходит с ценами на иностранную валюту в различных частях земного шара. Лондонские дилеры могут столь же эффективно совершать сделки со своими коллегами в Нью-Йорке, как если бы они находились в одной комнате.

Известны и другие критерии деления рынков, и мы даем вам возможность продолжить предложенный анализ. Рыночные отношения могут осуществляться, если сформирована инфраструктура рынка

(рис. 11.2). Инфраструктура рынка — это совокупность учреждений и организаций, которые обеспечивают успешное функционирование всех видов рынка.



**Рис. 11.2.** Инфраструктура рынка: классификация

Из рисунка 11.2 видно, что инфраструктура рынка подразделяется на инфраструктуру: товарного рынка; финансовую; рынка рабочей силы. В инфраструктуру *товарного рынка* включаются торговля (оптовая и розничная), аукционы, ярмарки, товарные биржи, государственная контрактная система, инспекция по контролю над ценами, антимонопольные структуры и др. Особо выделяется инфраструктура внешней торговли, к которой относятся торговые коммерческие центры, торгово-промышленные палаты, торговые дома, внешнеторговые фирмы, объединения и др. *Финансовая инфраструктура* включает в себя всю банковскую систему, фондовую биржу, валютную биржу, брокерские и страховые компании, холдинговые компании и др. Инфраструктура *рынка рабочей силы* охватывает биржи труда, службу занятости, переподготовку рабочей силы, организацию общественных работ, регулирование миграции населения и др.

В России финансовая система в течение первых лет реформ бурно развивалась, появилось много частных банков разных размеров и специализации, сформировалось несколько финансово-промышленных групп. Появился даже фондовый рынок, на котором регулярно осуществляются сделки. Тем не менее пока финансовая система остается слабой. На фондовом рынке до кризиса августа 1998 г. основным объек-

том купли-продажи были ценные бумаги государства, а не акции частных организаций, как это происходит в странах с развитой рыночной экономикой. Сейчас положение начинает меняться за счет инициативы региональных органов власти, которые острее чувствуют негативные последствия неурегулированности земельных отношений. Создание развитой рыночной инфраструктуры в России потребует крупных инвестиций и займет много времени.

Для того чтобы понять рыночную экономику, необходимо знать законы, по которым она функционирует. Рассмотрим механизм действия основных ее законов — законов спроса и предложения.

## 11.2. ЗАКОН СПРОСА. КРИВАЯ СПРОСА. ДЕТЕРМИНАНТЫ СПРОСА

**Спрос** — это количество продукта, которое потребители готовы купить по определенной цене в течение определенного периода времени. Например, можно сказать, что спрос на товар А по цене Б составляет 1000 единиц в неделю.

**Закон спроса** гласит: при прочих равных условиях величина спроса будет больше при низких ценах и меньше при высоких ценах.

Между ценой и величиной спроса существует отрицательная, или обратная, связь.

Коренное свойство закона спроса заключается в следующем: при неизменности всех прочих параметров снижение цены ведет к соответствующему возрастанию величины спроса; при прочих равных условиях повышение цены ведет к соответствующему уменьшению величины спроса.

Закон спроса можно объяснить с помощью эффектов дохода и замещения. *Эффект дохода* указывает на то, что при более низкой цене человек может купить больше данного продукта, не отказывая себе в приобретении каких-либо альтернативных товаров. Более высокая цена приводит к противоположному результату. *Эффект замещения* выражается в том, что при более низкой цене у человека появляется стимул приобрести дешевый товар вместо аналогичных товаров, которые теперь относительно дороже. Потребители склонны заменять дорогие продукты более дешевыми. Эффекты дохода и замещения совмещаются и приводят к тому, что у потребителя возникает способность и желание покупать большее количество продукта по более низкой цене, чем высокой.

Обратную связь между ценой продукта и величиной спроса можно изобразить в виде кривой на графике, где показано количество продукта, которое потребители готовы и в состоянии купить по некоторой

цене из возможных в течение определенного периода времени цен (рис. 11.3). Изображаемый процесс заключается в размещении на графике разных вариантов «цена — количество». Нисходящее направление кривой спроса означает: при низкой цене люди покупают большее количество продукта, чем при высокой цене.

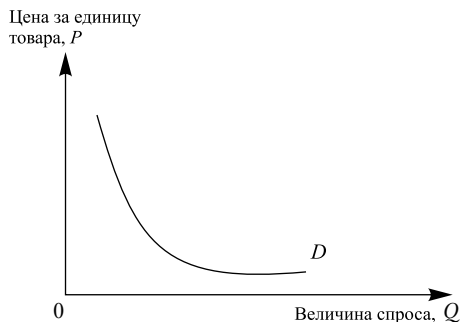


Рис. 11.3. Кривая индивидуального спроса

На рисунке 11.3 спрос изображается в виде кривой. Кривая спроса показывает то количество продукта, на которое (при прочих равных условиях) будет предъявлен спрос при разных ценах.

**Цена** служит самой важной **детерминантой**, или главным фактором изменения спроса, т.е. количества любого покупаемого продукта.

Однако существуют и другие факторы, которые влияют на покупки. Их называют **неценовые детерминанты**: потребительские вкусы, число покупателей, доходы потребителей, цены на сопряженные товары и ожидания потребителей относительно будущих цен и доходов.

Рассмотрим влияние на спрос каждой названной неценовой детерминанты:

- **потребительские вкусы.** Появление нового продукта нередко приводит к изменению спроса на другие товары. Например, появление компакт-дисков привело к сокращению спроса на пластинки;

- **число покупателей.** Увеличение на рынке числа покупателей вызывает повышение спроса, а их уменьшение — сокращение спроса;

- **доходы потребителей.** При росте доходов потребители, как правило, покупают больше товаров (бифштексов, стереоустановок, виски), и наоборот, при снижении доходов спрос на такие товары падает. Товары, спрос на которые изменяется в прямой связи с изменением денежного дохода, называются **нормальными** товарами;

- **сопряженные товары.** Когда два продукта взаимозаменяемы, между ценой на один из них и спросом на другой существует прямая



связь. Именно так обстоит дело с сахаром и его заменителем, чаем и кофе и т.д. Когда два товара являются взаимодополняющими, между ценой на один из них и спросом на другой существует обратная связь. Например, спрос на бензин и спрос на моторное масло связаны, поскольку это дополняющие друг друга товары. То же относится к видеомагнитофонам и кассетам, фотоаппаратам и фото пленке и т.д. Многие пары товаров не являются взаимосвязанными. Это независимые, самостоятельные товары. Можно считать, что для таких пар товаров, например бананов и наручных часов, изменение цены на один товар очень мало повлияет или вовсе не повлияет на цену другого товара;

■ *ожидания потребителей относительно будущих цен и доходов.* Потребительские ожидания относительно таких факторов, как будущие цены на товары, наличие товаров и будущий доход, способны изменить спрос. Ожидания потребителей относительно возможности повышения цен в будущем могут побудить их покупать теперь же, чтобы «упредить» угрожающее повышение цен; и наоборот, ожидание падения цен и снижения доходов ведет к сокращению текущего спроса на товары.

Изменение спроса означает, что кривая спроса изменяет свое положение либо вправо (увеличение спроса), либо влево (сокращение спроса). Причиной изменения спроса является изменение одной или более детерминант спроса.

В противоположность этому изменение величины спроса означает передвижение с одной точки на другую точку на кривой спроса, т.е. переход от одной комбинации «цена — количество продукта» к другой их комбинации. Причиной изменения величины спроса является изменение цены данного продукта.

### **11.3. ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ. КРИВАЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ. ДЕТЕРМИНАНТЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ**

**Предложение** — это количество товара, которое предьявляется к продаже по какой-либо определенной цене в течение определенного времени. Например, мы можем сказать, что величина предложения товара А по цене Б составляет 1000 единиц в неделю.

**Закон предложения** гласит: между ценой и величиной предложения существует прямая связь.

**Величина предложения** — это количество выставленного на продажу товара по определенным ценам. Величина предложения больше при высоких ценах и меньше при низких.

Если спрос на товар увеличивается, товар становится более редким и его цена повышается. Поэтому его производство становится более выгодным. Величина предложения увеличивается, потому что расту-

щие прибыли будут стимулировать рост производства. Более высокие цены и прибыли будут привлекать в эту отрасль и другие фирмы.

При падении спроса цена на товар снизится, и это будет означать, что по существующей на рынке цене данный товар в избытке. Фирмы будут вынуждены сбросить цены, чтобы избавиться от излишков. При сниженных ценах производство станет менее выгодным, поэтому фирма сократит выпуск товара, и его предложение уменьшится. Падение цены может привести к тому, что менее эффективно работающие фирмы будут вынуждены уйти из отрасли.

Коренное свойство закона предложения заключается в следующем: с повышением цен соответственно возрастает и величина предложения; и напротив, со снижением цен сокращается предложение.

Закон предложения показывает, что производители хотят изготовить и предложить к продаже большее количество своего продукта по высокой цене, чем они хотели бы это делать по низкой цене.

Как и в отношении закона спроса, представим закон предложения в графическом изображении (рис. 11.4). Техника построения графика такая же, как и описанная выше, но, разумеется, количественные данные и возникающие между ними связи иные.

Форма кривой предложения определяется стремлением фирм к максимальной прибыли. Это допущение помогает понять, почему кривая предложения направлена вверх слева направо, т.е. почему фирмы готовы предложить больше продукта при более высоких ценах.

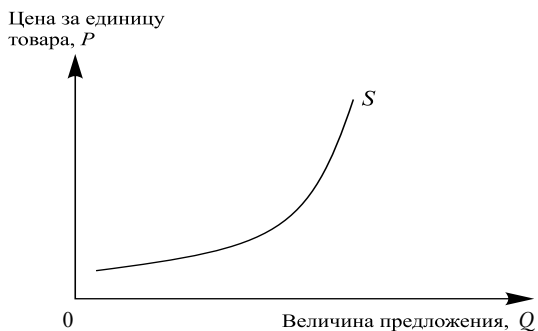


Рис. 11.4. Кривая предложения индивидуального товара

Как видно из рис. 11.4, кривая предложения — восходящая. Это означает, что между ценой и величиной предложения связь прямая.

**Цена** — основная **детерминанта** величины предложения любого продукта. Однако существуют другие, **неценовые детерминанты**, или

факторы, влияющие на величину предложения. Если одна из неценовых детерминант в действительности претерпевает изменения, положение кривой предложения будет меняться.

К другим детерминантам предложения относятся: цены на ресурсы, технология производства, налоги и дотации, цены на другие товары, ожидания изменений цены, число продавцов на рынке.

Рассмотрим неценовые детерминанты подробнее:

■ *цены на ресурсы*. Величина предложения фирмы основывается на издержках производства. Здесь действует следующая закономерность: снижение цен на ресурсы снижает издержки производства и увеличивает предложение, т.е. перемещает кривую предложения вправо. Повышение же цен на ресурсы увеличивает издержки производства и сокращает предложение, т.е. смещает кривую предложения влево;

■ *технология производства*. Совершенствование технологии означает, что открытие новых знаний позволяет более эффективно произвести единицу продукции, т.е. с меньшей затратой ресурсов;

■ *налоги и дотации*. Фирмы рассматривают большинство налогов как издержки производства. Поэтому повышение налогов, скажем, на продажи или на собственность увеличивает издержки производства и сокращает предложение. Напротив, дотации считаются «налогом наоборот». Когда государство субсидирует производство какого-либо товара, оно фактически снижает издержки и увеличивает предложение;

■ *цены на другие товары*. Изменения цен на другие товары также способны сместить кривую предложения продукта. Например, снижение цены на пшеницу может побудить фермера выращивать и предлагать к продаже больше кукурузы по каждой из возможных цен. Повышение же цены на пшеницу может заставить фермеров сократить производство и предложение кукурузы. Фирма, выпускающая спортивные товары, может сократить предложение баскетбольных мячей, когда повышается цена на футбольные;

■ *ожидания изменений цены* продукта в будущем также могут повлиять на желание производителя поставлять продукт на рынок в настоящее время. Например, ожидание существенного повышения цен на продукцию автомобильной фирмы способно побудить фирмы увеличить производственные мощности и тем самым вызвать увеличение предложения;

■ *число продавцов на рынке*. При данном объеме производства каждой фирмы чем больше число поставщиков, тем больше рыночное предложение. По мере вступления в отрасль большего количества фирм кривая предложения станет смещаться вправо. Чем меньше в отрасли

количество фирм, тем меньше оказывается рыночное предложение. Это означает, что по мере выхода фирм из отрасли кривая предложения будет смещаться влево.

Различие между изменением в предложении и изменением величины предложения такое же, как различие между изменением в спросе и изменением величины спроса.

Изменение в предложении выражается в смещении всей кривой предложения: увеличение предложения смещает кривую вправо, уменьшение предложения смещает ее влево. Причиной изменения предложения служит изменение одной или более детерминант предложения.

Изменение величины предложения означает передвижение с одной точки на другую на постоянной кривой предложения. Причиной такого передвижения является изменение цены на рассматриваемый продукт.

#### 11.4. РАВНОВЕСНАЯ ЦЕНА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Теперь можно свести вместе понятия предложения и спроса, чтобы выяснить, как рынок определяет цену продукта и количество, которое реально покупается и продается. Если свести вместе кривые спроса и предложения на одной диаграмме, то увидим, что они пересекутся только в одной точке — точке рыночного равновесия и равновесной цены.

**Рыночное равновесие** — это компромисс между продавцами и покупателями. Оно достигается через механизм образования равновесной цены.

**Равновесная цена** — это точка, в которой интересы покупателя и продавца совпадают. Только при этой цене величина спроса равна величине предложения.

График (рис. 11.5) показывает, что при данных условиях предложения и спроса равновесная цена будет в точке пересечения.

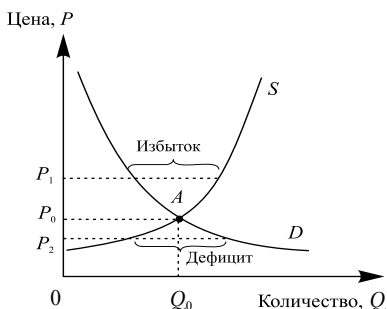


Рис. 11.5. Равновесная цена и равновесное количество продукта

Как видно из рис. 11.5, точка пересечения нисходящей кривой спроса  $D$  и восходящей кривой  $S$  показывает равновесную цену и количество продукта. Только при этой цене произведенное количество продукта равно тому количеству, которое потребители желают и в состоянии купить. В точке пересечения  $A$  величина предложения и величина спроса уравниваются. Равновесная цена выступает как единственно устойчивая цена. Любая цена ниже равновесной влечет за собой возникновение нехватки продукта. Если же цена выше равновесной, то это приводит к возникновению излишка продукта. Равновесная, или рыночная, цена устанавливается постепенно. Способность конкурентных сил устанавливать цену на уровне, на котором решения о купле и продаже синхронизируются, называется уравнивающей функцией цен. Если бы эти конкурентные цены автоматически не «согласовывали» друг с другом решения о предложении и спросе, то понадобилась бы какая-то форма административного контроля со стороны государства, чтобы устранять или регулировать нехватки либо избытки, которые в противном случае могли бы возникать.

Итак, все, кто согласен платить цену равновесия, могут получить данный товар на рынке, все, кто согласен продавать по цене равновесия, могут продать свой товар. Этот механизм обеспечивает распределение мелких благ по критерию: готовность платить деньги. Это и есть платежеспособный спрос.

Если рыночная цена выше цены равновесия, то это означает избыток товара на рынке, так как интересы продавца ставятся выше интересов покупателя, а снижение рыночной цены ниже цены равновесия приводит к возникновению **дефицита**, так как продавцам невыгодно выносить товары на рынок.

### 11.5. В КАКИХ СЛУЧАЯХ ГОСУДАРСТВО РЕГУЛИРУЕТ ЦЕНЫ?

В некоторых случаях государство может законодательно устанавливать верхний и нижний уровни цен.

Верхний уровень цен представляет собой максимальную цену, которую продавцу разрешается запрашивать за свой товар (услугу). Это позволяет потребителям приобретать некоторые товары (услуги) первой необходимости, которые потребители не смогли бы купить при равновесных ценах. Примером могут служить цены на медикаменты, школьные учебники, тарифы (цены) на электроэнергию, железнодорожные билеты. В широких масштабах верхний уровень цен, или общий контроль цен, применяется для ограничения инфляционных процессов в экономике.

Введение ценового потолка создает серьезную проблему — препятствует изменению цен, что абсолютно необходимо для эффективности распределения ресурсов. Например, контроль над квартирной платой не позволяет ей увеличиваться и, таким образом, сигнализировать о прибыльности перераспределения ресурсов в пользу жилищно-строительству, а также обновлять старый жилищный фонд.

Нижний уровень цены — это минимальная цена, устанавливаемая государством и превышающая цену равновесия. Обычно применяется в таких случаях, когда рыночная система не обеспечивает достаточный уровень доходов определенным группам поставщиков ресурсов или производителей. Законодательство о минимальной заработной плате, а также поддержка цен на сельскохозяйственную продукцию — вот два наиболее широко известных примера введения государством нижнего уровня цен.

Государственное регулирование цен имеет противоречивые последствия. Установление ценовых потолков приводит к возникновению устойчивых дефицитов, и если государство стремится к справедливому распределению продукции, ему приходится брать на себя нормирование потребления. Установление нижнего уровня цен способствует производству излишков продукции; государство должно закупать эти излишки или предотвращать их возникновение, вводя ограничения на производство или стимулируя потребительский спрос.

---

## НОВЫЕ СЛОВА

---

Спрос, закон спроса, величина спроса, кривая спроса, детерминанты спроса, предложение, закон предложения, величина предложения, кривая, или график, предложения, детерминанты предложения, цена равновесия, верхний и нижний уровни цен, излишек, дефицит.

---

## ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

---

1. Что означает кривая спроса?
2. Какие нужны аргументы, подтверждающие, что между  $P$  и  $Q$  существует обратная связь?
3. Как понятие спроса связано с понятием дохода?
4. Почему в рыночной экономике необходимо изучать поведение потребителей?
5. Чем закон предложения отличается от закона спроса?
6. Почему кривая предложения имеет направление снизу вверх?

7. Какую роль играет цена товара для продавца? Как это отражается в наклоне кривой?
8. Способствовало ли установление свободных цен в России увеличению предложения? Объясните, почему?
9. На основе использования кривых спроса и предложения определите направления изменения равновесной цены и равновесного количества продукции в следующих случаях:
  - а) предложение сокращается при измененном спросе;
  - б) спрос сокращается при измененном предложении;
  - в) спрос увеличивается при измененном предложении;
  - г) и спрос, и предложение увеличиваются;
  - д) и спрос, и предложение сокращаются.

### 12.1. ЧТО ТАКОЕ ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА?

Экономисты измеряют реакцию (чуткость) потребителей на изменение цены продукта, используя концепцию ценовой эластичности спроса.

**Эластичность спроса** — это ответная реакция величины спроса на изменение цены:

■ если незначительное изменение цены приводит к существенному изменению спроса, то спрос эластичный;

■ если незначительное изменение цены приводит к незначительному изменению спроса, то спрос неэластичный.

Эластичность спроса ( $Ed$ ) измеряется по следующей формуле:

$$Ed = \frac{\text{Процент изменения величины спроса}}{\text{Процент изменения цены}}.$$

Процентные изменения вычисляются путем деления величины изменения количества спрашиваемой продукции к первоначальному количеству спрашиваемой продукции на изменение цены к первоначальной цене. Поэтому приведенную формулу можно представить в таком виде:

$$Ed = \frac{\text{Процент количества спрашиваемой продукции}}{\text{Первоначальное количество спрашиваемой продукции}} \cdot \frac{\text{Изменение цены}}{\text{Первоначальная цена}}.$$

1. Исходя из рассмотренной формулы, *спрос является эластичным*, когда процент изменения его величины больше, чем процент изменения цены. Например, если снижение цены на 2% ведет к росту спроса на 4%, спрос эластичный. При эластичном спросе коэффициент эластичности всегда будет больше единицы. В данном случае он равен 2.



2. *Спрос является неэластичным*, когда процент изменения его величины меньше, чем процент изменения цены. Если снижение цены на 3% дает рост количества спрашиваемой продукции всего на 1%, то спрос неэластичен. При неэластичном спросе коэффициент эластичности всегда будет меньше единицы. В данном случае он составит  $\frac{1}{3}$ .

3. Между эластичным и неэластичным спросом возникает пограничная ситуация, когда процентное изменение цены и последующее процентное изменение количества спрашиваемой продукции оказываются равными по величине. Этот специфический случай называют *единичной эластичностью*, так как коэффициент эластичности равен единице. Например, когда падение цены на 1% вызывает рост продаж на 1%.

**Совершенно неэластичный спрос** означает крайний случай, когда изменение цены не приводит ни к какому изменению количества спрашиваемой продукции. Какая бы ни была цена, даже в 100 раз больше первоначальной, все равно продукцию будут покупать.

## 12.2. ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕНЫ НА ИЗМЕНЕНИЕ ОБЩЕЙ ВЫРУЧКИ ФИРМЫ

Простейший способ проверить, эластичным или неэластичным является спрос, — определить, что происходит с общей выручкой в случае изменения цены продукции.

При *эластичном спросе*:

- снижение цены приводит к увеличению общего дохода;
- увеличение цены приводит к уменьшению общего дохода.

Итак, если спрос эластичен, изменение цены вызывает изменение общей выручки в противоположном направлении.

При *неэластичном спросе*:

- повышение цены приводит к увеличению общего дохода;
- снижение цены приводит к уменьшению общего дохода.

Итак, если спрос неэластичен, изменение цены вызывает изменение общей выручки в том же направлении.

В случае *единичной эластичности* увеличение или уменьшение цены оставит общую выручку без изменений:

- потеря выручки, вызванная снижением цены единицы продукции, будет в точности компенсирована сопутствующим расширением продаж;

- прирост выручки, полученный благодаря росту единицы продукции, будет в точности компенсирован потерей выручки, вызванной сопутствующим сокращением количества спрашиваемой продукции.

### 12.3. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЦЕНОВУЮ ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА

К факторам, влияющим на ценовую эластичность спроса, относятся:

- *наличие заменителей.* Чем больше хороших заменителей данного продукта предлагается потребителю, тем эластичнее бывает спрос на него. Например, спрос на любой сорт кофе эластичен, потому что другие сорта являются близкими заменителями. При отсутствии у товара близких заменителей спрос на него будет неэластичным. Например, общий спрос на бензин неэластичен, потому что у него нет близких заменителей;

- *удельный вес в доходе потребителя.* При прочих равных условиях, чем большее место расходы на продукт занимают в бюджете потребителя, тем выше будет эластичность спроса на этот продукт. Если общие затраты (в неделю или в месяц) на товар (услугу) составляют малую часть дохода домохозяйства, спрос на них будет неэластичным. Например, увеличение цены коробки спичек на 10 копеек считается небольшим. В процентном отношении это довольно большое увеличение, но на величину спроса оно окажет очень незначительное влияние. Поэтому спрос на спички неэластичен; то же можно сказать о столовой соли, шнурках для ботинок и заколках для волос; 10%-ный рост цен на карандаши вызовет минимальную реакцию на покупку данной продукции, в то же время 10%-ный рост цен на автомашины или жилые дома, составляющих существенную долю годового дохода многих семей, неизбежно приведет к тому, что количество покупаемой продукции значительно уменьшится;

- *спрос на предметы роскоши и предметы первой необходимости.* Спрос на предметы первой необходимости обычно является неэластичным; спрос на предметы роскоши, как правило, эластичен. Хлеб и электроэнергия признаны в качестве предметов необходимости. Повышение цен на эти продукты не приведет к существенному сокращению их потребления. Но если цены на коньяк и изумруды поднимутся, то их можно не покупать, и большинство людей не столкнутся с серьезными неудобствами.

Проблема заключается в том, какой смысл вкладывается в понятие «предметы первой необходимости». Какие именно товары относятся к этой категории, зависит от жизненного уровня людей. Например, в большинстве развитых стран бытовые электроприборы (электрические утюги, стиральные машины и холодильники) считаются предметами первой необходимости.

Мы можем только сказать, что спрос на такие товары, которые обычно считаются предметами первой необходимости, будет неэластичным;

■ *привычные товары*. Одна из причин влияния этого фактора на ценовую эластичность спроса заключается в том, что многие потребители — это люди привычки. У них вырабатывается привычка, например, к определенным сортам алкогольных напитков или табака. В этом случае спрос будет неэластичным, потому что для таких людей эти товары не имеют заменителей;

■ *фактор времени*. Спрос на продукт обычно тем эластичнее, чем длиннее период времени для принятия решений. Если цена на продукт растет, то требуется время, чтобы найти и опробовать другие продукты, пока мы не убедимся в их приемлемости. Если цена говядины повысится на 10%, потребители, возможно, не сразу сократят свои покупки, но через некоторое время могут перенести свои симпатии на птицу или рыбу. Другое объяснение связано с долговечностью продукта. Исследования показывают, что «краткосрочный» спрос на бензин менее эластичен, чем «долгосрочный». Так происходит потому, что в долгосрочном плане большие, потребляющие бензин автомобили изнашиваются и из-за подорожания бензина заменяются меньшими по размеру, более экономичными машинами.

#### 12.4. ЧТО ТАКОЕ ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ?

Концепция ценовой эластичности спроса применима и к предложению.

Суть ее в следующем: если производители чувствительны к изменениям цен, то предложение будет эластично; если же производители не чувствительны к изменениям цен, то предложение будет неэластично.

**Эластичность предложения** означает ответную реакцию предложения на изменение цены. Эластичность предложения мы будем рассматривать так же, как эластичность спроса, помня, что в данном случае между предложением и ценой существует прямая зависимость.

Для измерения эластичности предложения можно использовать формулу, аналогичную формуле определения эластичности спроса:

$$\text{Эластичность предложения} = \frac{\text{Процент изменения величины спроса}}{\text{Процент изменения цены}}.$$

1. Предложение называется *эластичным*, когда процент изменения его величины больше, чем процент изменения цены.

2. Предложение называется *неэластичным*, когда процент изменения его величины меньше, чем процент изменения цены.

3. Совершенно неэластичное предложение: эластичность = 0.

4. Совершенно эластичное предложение: эластичность равна бесконечности, т.е. фирмы готовы предложить такое количество товара, которое может удовлетворить весь спрос (при необходимости — бесконечное количество).

## 12.5. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЦЕНОВУЮ ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Предложение эластично, когда фирмы могут легко и быстро изменить величину предложения товара в ответ на изменение его цены. Предложение неэластично, когда нельзя быстро и легко изменить объем предлагаемого товара в связи с изменением его цены.

Время, необходимое для того, чтобы привести предложение в соответствие с новой ценой, зависит от следующих факторов:

■ *наличия резерва производственных мощностей*. Когда промышленность не работает на полную мощность, оборудование простаивает, рабочие остаются без работы или заняты неполный рабочий день. В этом случае предложение будет эластичным. Возросший спрос можно удовлетворить довольно быстро: нанять больше рабочих и привести в действие простаивающее оборудование. Однако если промышленность работает на полную мощность, предложение будет неэластичным, по крайней мере в течение короткого периода. Может понадобиться много времени, чтобы построить новые или расширить старые заводы. Даже в условиях безработицы предложение будет неэластичным, если обнаружится недостаток рабочей силы определенной квалификации;

■ *уровень запасов*. Если в отрасли есть большие товарные запасы, возросший спрос можно удовлетворить, пустив их в оборот. Пока запасы не истощатся, предложение будет эластичным;

■ *промышленные и сельскохозяйственные товары*. Что касается сельскохозяйственной продукции, то на эластичность предложения влияет продолжительность сезона выращивания культуры. В течение года никаких изменений в предложении овощей и зерновых культур не происходит. Предложение некоторых культур, выращиваемых на плантациях (натуральный каучук, кофе и какао), будет неэластичным в течение еще более длительного времени, поскольку требуется несколько лет, чтобы новые деревья и кусты стали плодоносить.

Вообще говоря, предложение промышленных товаров более эластично, чем сельскохозяйственной продукции. В промышленности есть

возможности справиться с падением спроса: уволить часть рабочих или перевести их на неполную рабочую неделю и отключить машины. При увеличении спроса можно вновь ввести в действие простаивающее оборудование, нанять больше рабочих или работать сверхурочно.

## **12.6. ВРЕМЯ КАК ФАКТОР, ВЛИЯЮЩИЙ НА ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ**

Важнейшим фактором, влияющим на эластичность предложения, является количество времени, имеющегося в распоряжении производителей, для того чтобы отреагировать на данное изменение цены продукта. Чем продолжительнее время, которым располагает производитель, для того чтобы приспособиться к изменению цены, тем больше изменится объем производства и соответственно тем выше будет эластичность предложения.

Анализ данной проблемы целесообразно начать с выяснения различий между периодами:

■ **кратчайший рыночный период** — это период, когда производители не успевают отреагировать на изменение спроса и цены. Например, мелкий фермер привез на рынок на одном грузовике весь свой урожай данного сезона. Кривая предложения будет совершенно неэластична; фермер продаст все, что он привез, независимо от цены. Почему? Потому что он не может предложить больше, чем привез на своем грузовике, даже если цена привезенного продукта превысит ожидания. Таким образом, в пределах очень короткого промежутка времени предложение со стороны фермера является фиксированным; он может предложить лишь столько, сколько привез на грузовике, как бы высока ни была цена;

■ **краткосрочный период** — это период, когда производственные мощности отдельных производителей и всей отрасли остаются неизменными. Однако фирмы имеют достаточно времени, чтобы использовать свои мощности более или менее интенсивно. В этот период фермер может применить более интенсивные методы выращивания продуктов. Результатом будет рост производства как реакция на предполагаемое увеличение спроса; такая реакция со стороны производства будет означать более высокую эластичность предложения продуктов. Цена, таким образом, оказывается ниже, чем в примере с кратчайшим рыночным периодом;

■ **долговременный период** — это период, когда фирмы успевают принять все желательные меры по приспособлению своих ресурсов к требованиям изменившейся рыночной ситуации. Отдельные фирмы

могут расширить (или сократить) свои производственные мощности; новые фирмы могут войти в состав отрасли, а старые — покинуть ее. Такие изменения означают еще более активную реакцию со стороны предложения, т.е. еще более эластичную кривую предложения.

Кривая предложения долгосрочного равновесия дает новую цену, более высокую, чем первоначальная. Это происходит потому, что отрасль с растущими издержками производства ведет к росту цен на потребляемые в ней ресурсы. Иначе говоря, ожидать, что расширение отрасли приведет к «растущим издержкам», вполне обычно и разумно. В случае с отраслью с постоянными издержками производства кривая долгосрочного предложения будет совершенно эластичной, т.е. новая цена будет равна первоначальной.

Таким образом, зависимость между ценой и количеством предлагаемой продукции является прямой, т.е. кривая предложения представляет собой восходящую кривую. Поэтому цена и суммарный доход всегда изменяются в одном и том же направлении.

---

## НОВЫЕ СЛОВА

---

Ценовая эластичность спроса, общая выручка, факторы, влияющие на ценовую эластичность спроса, эластичность предложения, время как фактор, влияющий на ценовую эластичность предложения, государственное регулирование цен.

---

## ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

---

1. Что означает эластичность спроса? Какой знак у показателя эластичности? Почему спрос на одни товары эластичен, а на другие неэластичен?
2. Какова математическая запись неэластичного спроса?
3. Эластичность спроса по цене:
  - а) всегда положительна;
  - б) всегда равна 1;
  - в) в большинстве случаев отрицательна.
4. Эластичность спроса по доходу:
  - а) положительна для «престижных товаров»;
  - б) всегда отрицательна;
  - в) всегда положительна.
5. Какие знаки у коэффициентов эластичности спроса по доходу на хлеб, молоко, автомобили?

6. В странах с высоким уровнем жизни расходы на питание в семейном бюджете составляют:
- а) 75–80%;
  - б) 10–20%;
  - в) 40–50%.
7. Почему предложение одних товаров эластично, а других неэластично?

### 13.1. РЫНОЧНЫЕ СИТУАЦИИ

В рыночной экономике встречаются две основные модели рынка:

- совершенная (чистая) конкуренция;
- несовершенная конкуренция:
  - чистая монополия,
  - монополистическая конкуренция,
  - олигополия.

Эти две модели различаются по количеству фирм в отрасли, независимо от того, является продукция стандартизированной или дифференцированной и насколько легко либо трудно новым фирмам войти в отрасль.

**Совершенная (чистая) конкуренция** характеризуется следующими чертами:

- очень большое число независимо действующих продавцов;
- стандартизированная, или однородная, продукция (зерно, уголь, сырая нефть и др.);
- незначительный контроль над ценой;
- свободное вступление и выход из отрасли.

**Несовершенная конкуренция** проявляется в следующих формах:

■ *монополистическая конкуренция* — рынок, на котором многие фирмы продают дифференцированный продукт, фирмы обладают известным контролем над продажной ценой производимого ими товара и действует значительная неценовая конкуренция; доступ на рынок относительно свободен;

■ *олигополия* — рынок, который отличается небольшим числом продавцов, и эта «немногочисленность» означает, что решения об определении цен и объемов производства являются взаимозависимыми;

■ *чистая (естественная) монополия* — рынок, на котором одна фирма является единственным продавцом продукта или услуги (например, местная электрическая компания).



Приведем сравнительную таблицу рыночных ситуаций.

**Сравнительная таблица рыночных ситуаций**

Показатель	Рынок свободной конкуренции	Рынок несовершенной конкуренции		
		чистая монополия	олигополия	монополистическая конкуренция
Количество фирм, производящих продукцию	Множество независимых	Одна крупная	Несколько крупных	Достаточно много
Тип продукта	Стандартизованный	Уникальный, нет близких заменителей	Стандартизованный	Дифференцированный
Контроль над ценой	Цены определяются рынком	Практически полный контроль	Существует влияние ценового лидера	Влияние ограничено
Степень сложности входа в отрасль	Относительно легкий	Очень трудный	Трудный	Вход и выход возможны

### 13.2. МАКСИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ

Совершенная (чистая) конкуренция — это модель рынка, которая имеет лишь аналитическое и некоторое практическое значение.

В условиях совершенной конкуренции каждая фирма стремится получить максимум прибыли. Причем решение этой задачи зависит от длительности периода: краткосрочный или долгосрочный. Рассмотрим их по порядку.

В **краткосрочном периоде** конкурентная фирма располагает неизменным оборудованием и пытается максимизировать свою прибыль (минимизировать свои убытки), изменяя объем производства посредством изменений в величине переменных ресурсов (материалов, труда и т.д.), которые она использует.

**Экономическая прибыль** фирмы рассчитывается как разность между валовым (общим) доходом и валовыми (общими) издержками.

Есть два подхода к определению уровня производства, при котором конкурентная фирма будет получать максимальную прибыль (минимальные убытки):

- сравнение валового дохода и валовых издержек;
- сравнение предельного дохода и предельных издержек.

Фирма будет иметь максимальную прибыль, если валовой доход будет превышать валовые издержки на наибольшую величину. Убытки

минимизируются путем производства, при котором превышение валовых издержек над валовым доходом является минимальным и меньше, чем совокупные постоянные издержки.

Фирма будет максимизировать прибыль только в том случае, когда предельный доход ( $MR$ ) равен предельным издержкам ( $MC$ ). Этот руководящий принцип максимизации прибыли называется правилом  $MR = MC$ . Если  $MC > MR$ , то прибыль будет меньше, чем могла бы быть. Если  $MC < MR$ , то прибыль можно увеличить за счет расширения производства.

Отметим, что фирма стремится максимизировать совокупную прибыль, а не прибыль на единицу продукции. Фирма легко согласится на более низкую прибыль на единицу продукции, если выручка от продажи дополнительных единиц компенсирует понижение прибыли на единицу продукции.

Следует ли фирме в конкретной ситуации производить продукцию? Если «да», то сколько? Какая будет в итоге прибыль (убытки)? Ответ таков: при определении фактической прибыли (убытка) должны быть сопоставлены цена ( $P$ ) и средние валовые издержки ( $ATC$ ). Конкурентная фирма будет максимизировать прибыль (минимизировать убытки) в краткосрочном периоде, производя такой объем продукции, при котором цена превышает минимальное значение средних издержек ( $P > ATC$ ). И наоборот, фирма терпит убытки, если цена меньше средних валовых издержек ( $P < ATC$ ). Нередко такая фирма разоряется и исчезает с поля хозяйственной деятельности.

**Долговременный период** позволяет фирмам вносить определенные изменения, которые невозможны в краткосрочном периоде. В долговременном периоде фирмы располагают достаточным временем, чтобы расширить свои производственные мощности либо увеличиваться (уменьшаться) по мере того, как новые фирмы выходят на рынок или существующие фирмы покидают его. Как же в такой ситуации изменятся выводы, касающиеся определения объема производства и цены в краткосрочном периоде? После того как все долговременные трансформации завершены, т.е. когда долговременное равновесие достигнуто, цена продукта будет в точности соответствовать минимуму средних валовых издержек фирмы ( $P = ATC$ ). Равновесие фирмы в долгосрочном периоде, или в условиях монополистического рынка, предполагает неравенство: цена больше предельного дохода ( $P > MR$ ).

Если изначально цена превышает средние валовые издержки ( $P > ATC$ ), то возможность получения экономической прибыли будет привлекать в отрасль новые фирмы. Но это расширение отрасли будет увеличивать предложение продукции до тех пор, пока цена не снизит-

ся и не сравнивается со средними валовыми издержками. Напротив, если цена первоначально меньше средних валовых издержек, неизбежность убытков обусловит отток фирм из отрасли. Общий объем предложения продукции будет сокращаться, снова повышая цену до равенства со средними валовыми издержками.

Таким образом, в долговременном периоде конкурентная цена будет иметь тенденцию сравняться с минимумом средних издержек производства.

### **13.3. ЧИСТАЯ КОНКУРЕНЦИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ**

Прогрессивность чистой конкуренции является предметом спора среди экономистов. Одни доказывают, что стимул к научно-техническому прогрессу не реализуется, так как небольшой размер фирмы делает ее не способной финансировать значительные программы научных исследований; другие утверждают, что экономика в условиях чистой конкуренции сдерживает потребительский выбор и производство новых продуктов, так как базируется на стандартизированных продуктах.

Вывод один: чистая конкуренция не является прогрессивной в отношении развития новой техники и технологии и в этом смысле является тормозом в экономическом развитии. На смену совершенной конкуренции приходит несовершенная, к рассмотрению которой мы и переходим.

---

#### **НОВЫЕ СЛОВА**

---

Свободная (совершенная) конкуренция, чистая конкуренция, монополистическая конкуренция, монополия, чистая монополия, олигополия, валовой доход, предельный доход, цена, максимизация прибыли, производственная эффективность.

---

#### **Вопросы для повторения**

---

1. Какие модели рынка существуют?
2. Что такое рынок свободной, или совершенной, конкуренции?
3. Каковы пути максимизации прибыли в краткосрочном периоде?
4. Как обеспечить максимизацию прибыли в долговременном периоде?
5. В каком соотношении находятся чистая конкуренция и эффективность?

### 14.1. МОНОПОЛИЯ – ОСНОВА МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ

**Монополия** (от греч. *mónos* — один, единственный и *pōlēō* — продаю) — исключительное право, принадлежащее одному лицу, группе лиц или государству, на осуществление какой-либо хозяйственной деятельности.

*Монополия в узком смысле* — это фирма, которая не имеет конкурентов, т.е. так называемая естественная монополия.

*Монополия в широком смысле* — это такая модель организации рынка, при которой число продавцов становится столь малым, что каждый продавец уже в состоянии оказать влияние на общий объем предложения, а потому и на цену продаваемого товара. Монополия в широком смысле и есть не что иное, как **предпринимательская монополия**, т.е. монополия на производство и сбыт любого продукта. Она возникла в конце XIX в. Первоначально монополии появлялись в таких формах, как пулы, ринги, корнеры, картели, синдикаты, тресты. Они были очень непрочны и быстро распадались. Эти монополии носили случайный характер и обычно возникали в какой-либо одной отрасли хозяйства: угольной, нефтяной, автомобильной и т.д. Однако появление избыточного капитала в одной отрасли и стремление получать высокую прибыль привели к тому, что во второй половине XX в. предпринимательская монополия получила всеобщее распространение и стала носить устойчивый характер. Возникли новые формы монополий — концерны и конгломераты. В XX в. монополия стала основой всей хозяйственной деятельности в развитых странах.

Почему появились монополии? Ответ однозначен: это результат действия свободной конкуренции. Свободная конкуренция — это своего рода питательная среда для возникновения монополий и их дальнейшего развития. Механизм образования монополий чрезвычайно прост: монополия возникает на базе *концентрации*, т.е. укрупнения производства за счет дополнительно вовлекаемого капитала, и *цент-*

*рализации производства*, т.е. слияния мелких и средних фирм в одну крупную. Это слияние может происходить по-разному:

- *насильственно* — путем ожесточенной конкурентной борьбы (когда некоторые фирмы расширяются за счет поглощения разорившихся конкурентов);

- *добровольно* — путем создания акционерных обществ.

С появлением монополий конкурентная борьба ведется между монополиями и аутсайдерами (фирмами, не входящими в монополистические объединения), а также внутри монополий.

Теперь попытаемся ответить на вопрос: как монополии максимизируют прибыль?

## 14.2. МАКСИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ

В **краткосрочном периоде** фирма будет максимизировать прибыль (минимизировать убытки), производя такой объем продукции, который находится в точке пересечения кривых предельных издержек и предельного дохода. Фирма производит определенный объем продукции, назначает цену, чтобы получить совокупную прибыль. Но может сложиться и менее благоприятная ситуация с издержками и спросом, ставящая фирму в условиях монополистической конкуренции в положение, при котором фирма несет убытки в краткосрочном периоде. То есть в краткосрочном периоде фирма, действующая в условиях монополистической конкуренции, может получить либо прибыль, либо убытки.

В **долговременном периоде** для фирм, действующих при монополистической конкуренции, существует тенденция к безубыточности, так как цена превышает минимальные средние валовые издержки. Это указывает на то, что потребители не получают продукт по наименьшей цене, которую допускали бы условия издержек монополистической конкуренции.

## 14.3. ИЗДЕРЖКИ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Экономическая эффективность, как нам уже известно, требует тройного равенства: цены, предельных издержек и средних издержек. Равенство цены и предельных издержек необходимо для достижения эффективного использования ресурсов. Равенство цены с минимальными средними валовыми издержками предполагает высокую производственную эффективность. Это равенство означает, что потребители получают наибольший объем продукции по самой низкой цене, которую допускают существующие издержки.

При монополистической конкуренции не достигаются ни эффективное использование ресурсов, ни производственная эффективность. Монополистический элемент допускает некоторое количество незанятых ресурсов при производстве товаров в условиях этой рыночной структуры. Цена превышает предельные издержки в условиях равновесия в долговременном периоде. Это означает, что дополнительные единицы этого товара общество оценивает выше, чем альтернативные продукты, которые с использованием тех же ресурсов можно было бы произвести.

Отрасли с монополистической конкуренцией часто переполнены фирмами, которые действуют, не достигая оптимальной мощности. Типичными примерами служат многие виды мелких предприятий розничной торговли. Недогруженные предприятия и потребители, наказанные за такую недогрузку высоким уровнем цен,— все это издержки монополистической конкуренции.

#### **14.4. НЕЦЕНОВАЯ КОНКУРЕНЦИЯ**

В какой-то период времени фирма может не иметь перспективы увеличения прибыли за счет снижения цены. Единственным выходом остается неценовая конкуренция: улучшение качества продукта, реклама и стимулирование сбыта. Совершенствование продукта является важным средством реализации новых технологий и улучшения продукта. Такое совершенствование продукта может иметь следующие последствия:

- удачное улучшение продукта одной фирмой обязывает конкурентов подражать или превзойти временное рыночное преимущество этой фирмы, в противном случае им не избежать убытков;

- прибыль, полученная от удачного улучшения продукта, может быть использована для финансирования дальнейших его улучшений.

Перевешивают ли плюсы, связанные с дифференциацией продукта, издержки монополистической конкуренции? На этот вопрос ответить сложно. Производитель в условиях монополистической конкуренции может добиться временного преимущества над конкурентами с помощью рекламы и других приемов стимулирования сбыта. В то время как дифференциация продукта приспособливает продукт к потребительскому спросу, реклама приспособливает потребительский спрос к продукту.

#### **14.5. РОЛЬ РЕКЛАМЫ В МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ**

Цель рекламы простая. Фирма надеется привлечь потребителей к своему дифференцированному продукту. То есть фирма надеется, что

реклама передвинет кривую спроса направо и одновременно уменьшит ценовую эластичность.

Существуют сильные разногласия относительно экономической пользы рекламы:

■ сторонники рекламы оправдывают ее на том основании, что она помогает потребителям в осуществлении разумного выбора, поддерживает национальные системы связи, ускоряет развитие продукта, позволяет фирмам реализовать эффект масштаба, стимулирует конкуренцию и поощряет расходы и высокий уровень занятости;

■ критики заявляют, что реклама скорее сбивает с толку, чем информирует, нерационально перемещает ресурсы из более важных областей применения, вызывает ряд внешних издержек, приводит к более высоким, а не более низким издержкам и ценам, поощряет монополию и не является стратегическим фактором, определяющим расходы фирмы.

В настоящее время единого мнения в отношении экономических последствий рекламы нет.

---

## **НОВЫЕ СЛОВА**

---

Монополия, монополия, квазимонополия, издержки монополистической конкуренции, неценовая конкуренция, реклама.

---

## **ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ**

---

1. Что такое монополия?
2. Каковы характерные черты монополистической конкуренции?
3. Как фирма участвует в определении цены, объема производства и прибыли?
4. Каковы издержки монополистической конкуренции?
5. Что такое неценовая конкуренция?
6. Почему реклама — мощный фактор увеличения прибыли?

### ФИРМА В УСЛОВИЯХ ОЛИГОПОЛИИ (НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ)

---

#### 15.1. ЧТО ТАКОЕ ОЛИГОПОЛИЯ?

**Олигополия** (от греч. *olígos* — немногочисленный, незначительный и *pōléō* — торгую) как модель рынка представляет собой небольшое число фирм — производителей данного товара, которые действуют совместно. К отличительным чертам олигополии относятся следующие:

■ *немногочисленность*. Когда относительно малое число фирм господствует на рынках товаров или услуг, соответствующая отрасль является олигополистической. Как правило, когда мы слышим: «большая тройка», «большая четверка» или «большая шестерка», — очевидно, что отрасль является олигополистической;

■ *стандартизированные или дифференцированные продукты*. Многие промышленные продукты (сталь, цинк, медь, алюминий, свинец, цемент, технический спирт и т.д.) являются стандартизированными продуктами в физическом смысле и производятся в условиях олигополии. Многие отрасли, производящие потребительские товары (автомобили, покрышки, моющие средства, открытки, кукурузные и овсяные хлопья для завтрака, сигареты, множество бытовых электрических приборов и т.д.), являются дифференцированными олигополиями;

■ *барьером для вступления в отрасль является эффект масштаба и экономия издержек*. Почему определенные отрасли состоят только из нескольких фирм? Дело в том, что там, где эффект масштаба значителен, достаточно эффективное производство возможно только при небольшом числе производителей. Другими словами, эффективность требует, чтобы производственная мощность каждой фирмы занимала большую долю совокупного рынка, а множество фирм небольших размеров «выжить» не может. Реализация эффекта масштаба некоторыми фирмами предполагает, что число конкурирующих производителей одновременно сокращается вследствие банкротства или слияния. Например, в автомобильной промышленности в период ее становле-



ния существовало более 80 фирм. С годами развитие технологий массового производства, банкротства и слияния ослабило борьбу между производителями. Теперь в США на долю «большой тройки» («Дженерал моторс», «Форд» и «Крайслер») приходится около 90% продаж произведенных в стране автомобилей.

Почему же не создаются новые автомобилестроительные фирмы? Ответ заключается в следующем: чтобы добиться низких издержек на единицу продукции, фирма должна быть крупным производителем. Для этого только в машины и оборудование потребуется вложить миллиарды долларов. Эффект масштаба может быть труднопреодолимым барьером для вступления в отрасль. Существуют и другие барьеры, например финансовым барьером для вступления могут быть огромные расходы на рекламу, что имело место в производстве сигарет;

■ *эффект слияния.* Поводом для слияния могут служить разные причины, объединение же двух или более фирм дает возможность новой фирме добиться большего эффекта масштаба и более низких издержек производства;

■ *всеобщая взаимозависимость.* Это означает, что никакая фирма в олигополистической отрасли не осмелится изменить свою ценовую политику, не попытавшись рассчитать наиболее вероятные ответные действия своих конкурентов. Ситуация, с которой сталкиваются олигополистические производители, напоминает положение участников стратегических игр, таких, как покер, бридж или шахматы. Нет способа узнать заранее, как наилучшим образом сыграть своими картами во время игры в покер, поскольку игра зависит и от того, как сыграют другие участники. Игроки должны выбирать линию своего поведения в соответствии с действиями и ожидаемыми реакциями соперников. Олигополия представляет собой более сложную хозяйственную ситуацию на рынке.

Подводя итог сказанному, можно сделать вывод, что олигополистический тип рынка не предполагает возможность свободного действия рыночной системы. Олигополисты стремятся получить больше прибыли, впрочем, данное стремление свойственно всем фирмам системы свободного рынка.

## **15.2. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕНЫ И ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА**

Как при олигополии определяются цена и объем производства? Чистая конкуренция, монополистическая конкуренция и чистая монополия — все относятся к довольно ясно очерченным рыночным классификациям, а олигополия — нет. Существует как жесткая олигополия, при которой две или три фирмы господствуют на всем рынке, так

и расплывчатая олигополия, при которой шесть или семь фирм делят, скажем, 70 или 80% рынка, в то время как конкурентное окружение занимает оставшуюся часть. Наличие разных видов олигополий мешает выработке простой рыночной модели, которая даст объяснение олигополистического поведения. Всеобщая взаимозависимость усложняет ситуацию, а неспособность фирмы предсказывать ответные действия ее конкурентов делает фактически невозможным определить спрос и предельный доход, с которыми сталкивается олигополист. Без таких данных фирма не может даже теоретически определить цену и объем производства, максимизирующие ее прибыль.

Черты олигополистического ценообразования:

- олигополистические цены — это негибкие, или «жесткие», цены;

- при установлении и изменении цен олигополии прибегают к различным согласованным действиям:

- *тайный сговор* имеет место, когда фирмы достигают молчаливого (не выраженного словами) соглашения о том, чтобы зафиксировать цены, распределить рынки или ограничить конкуренцию между собой. Для олигополий, участвующих в тайном сговоре, характерна тенденция к максимизации общих прибылей. Однако различия в спросе и издержках, наличие большого числа фирм, мошенничество посредством ценовых скидок, экономические спады и антитрестовские законы являются препятствием для тайного сговора,

- *лидерство в ценах* — это практика, в соответствии с которой «господствующая» фирма, обычно наиболее крупная или наиболее эффективная в отрасли, меняет цену, а все другие фирмы автоматически следуют этому изменению,

- *ценообразование по принципу «издержки плюс»*: олигополисты, для того чтобы установить цену, добавляют «накидку» в размере определенного процента. Этот метод калькуляции цен не является несовместимым с тайным сговором или лидерством в ценах. Известная американская компания «Дженерал моторс» использует ценообразование по принципу «издержки плюс» и является ценовым лидером в автомобильной промышленности.

### 15.3. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОЛИГОПОЛИИ

Является ли олигополия эффективной рыночной структурой? Известны две точки зрения на экономические последствия олигополии:

- согласно *традиционной* точке зрения олигополия действует аналогично монополии. Олигополия может привести к тем же резуль-

татам, что и чистая монополия, хотя при олигополии сохраняется внешняя видимость конкуренции нескольких независимых фирм;

■ с точки зрения *Шумпетера – Гэлбрейта* олигополия способствует НТП и поэтому в результате имеются лучшая продукция, более низкие цены и высокие уровни выпуска и занятости, чем в случае, если бы организация отрасли носила другой характер.

#### **15.4. В КАКИХ СЛУЧАЯХ ГОСУДАРСТВО МОЖЕТ ВМЕШИВАТЬСЯ В КОНКУРЕНТНУЮ СФЕРУ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМ?**

Государство может вмешиваться в конкурентную сферу деятельности фирм, если это вмешательство направлено:

- на исправление «провалов рынка», таких, как:
  - асимметрия информации,
  - избыточная дифференциация продуктов,
  - барьеры входа и выхода,
  - рыночная власть.

Государственное вмешательство в названных случаях будет оправданным только при условии, что его позитивный эффект перевешивает издержки осуществления самого регулирования и возможный сопутствующий негативный эффект;

■ на пресечение действий государственных (муниципальных) органов, подрывающих или устраняющих конкуренцию на рынке.

Поскольку действия (бездействие), подрывающие конкуренцию и способствующие монополизации рынка, могут исходить как от хозяйствующих субъектов, так и от государственных органов, то последовательная и системная антимонопольная политика должна осуществляться по следующим направлениям:

- в отношении хозяйствующих субъектов:
  - борьба со злоупотреблением доминирующим положением,
  - борьба с согласованными действиями, ограничивающими конкуренцию,
  - борьба с недобросовестной конкуренцией;
- в отношении государственных органов:
  - пресечение нормотворчества, ограничивающего конкуренцию,
  - борьба с согласованными действиями (нескольких государственных органов или государственных органов и хозяйствующих субъектов), ограничивающими конкуренцию,
  - борьба с иными действиями государственных органов, ограничивающими конкуренцию.

Контроль над конкуренцией не является отдельным направлением антимонопольной политики; это лишь инструмент для монито-

ринга доминирующего положения хозяйствующих субъектов. Сама по себе концентрация капитала как экономическое явление не должна быть объектом антимонопольного регулирования вообще.

---

### **Новые слова**

---

Олигополия, стандартизированные и дифференцированные продукты, тайный сговор, лидерство в ценах, ценообразование по принципу «издержки плюс».

---

### **Вопросы для повторения**

---

1. Почему отрасли, где господствуют «большая тройка», «большая четверка» или «большая шестерка», являются олигополистическими?
2. Какая черта олигополии является наиболее важной? Можно ли так ставить вопрос?
3. Чем ценообразование по принципу «лидерство в ценах» отличается от ценообразования по принципу «издержки плюс»?
4. Какова общественная полезность олигополии?

### 16.1. ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ ЧИСТОЙ (ЕСТЕСТВЕННОЙ) МОНОПОЛИИ

**Чистая, или естественная, монополия** — это такая ситуация на рынке, когда одна фирма является единственным производителем продукта, у которого нет близких заменителей. К характерным чертам чистой монополии относятся следующие:

- *единственный продавец*. Чистый, или абсолютный, монополист — это отрасль, состоящая из одной фирмы. Одна фирма является единственным производителем данного продукта или единственным поставщиком услуги; следовательно, такая фирма и отрасль — синонимы;

- *отсутствие заменителей данного продукта*. Продукт монополии уникален в том смысле, что не существует хороших или близких заменителей. К таким монополиям относятся электрические и газовые компании, предприятия водоснабжения и связи и др.;

- *значительный контроль над ценой*, осуществляемый чистым монополистом. Причина очевидна: монополист выпускает и, следовательно, контролирует общий объем предложения;

- *вхождение в отрасль заблокировано*. Барьеры для вступления в отрасль, которые очень значительны в краткосрочном периоде, оказываются преодолимыми в долговременном периоде.

Являясь единственным производителем, чистый монополист занимает господствующее положение на рынке. Можно сказать, что чистые, или естественные, монополии как бы вне конкуренции.

Теперь проанализируем поведение чистого монополиста в области ценообразования и определения объема производства.

### 16.2. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА И ЦЕНЫ. МАКСИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ

Чистый монополист диктует цену и объем производства. Общее правило состоит в следующем: чистый монополист никогда не выберет

такую комбинацию «цена — количество», при которой валовой доход будет меньше валовых издержек, или предельный доход будет отрицательным. При понижении цены валовой доход будет уменьшаться. Но более низкая цена связана с большим объемом производства и, значит, увеличившимися валовыми издержками. Более низкий доход и высокие издержки вызывают уменьшение прибыли. Следовательно, на вопрос: какую комбинацию цены и количества выберет чистый монополист, ответ один — это зависит от величины спроса, предельного дохода и издержек. В условиях чистой монополии имеет место *ценовая дискриминация*: данный продукт продается по более низкой или высокой цене, и эти ценовые различия не оправдываются различиями в издержках. Экономические последствия ценовой дискриминации, по существу, двойственны. Во-первых, неудивительно, что монополист будет способен увеличивать прибыль, занимаясь ценовой дискриминацией. Во-вторых, при прочих равных условиях дискриминирующий монополист будет производить больше продукции, чем не занимающийся дискриминацией монополист.

Максимизация прибыли может быть достигнута в том случае, когда реализация каждой последующей единицы продукции обеспечивает положительную разницу между приростом валового дохода и валовых издержек. Фирма будет наращивать производство продукции до такого объема, при котором предельный доход равен предельным издержкам.

Чистый монополист считает выгодным продавать меньше продукции, но по более высокой цене. Другими словами, он считает выгодным ограничить выпуск и, следовательно, использовать меньше ресурсов, что является оправданным с точки зрения общества. Это вызвано тем, что чистые монополии защищены от конкурентных сил, что является благоприятным условием для неэффективности. К сожалению, но это так: неэффективность тем больше, чем меньше конкурентов. В связи с этим ценность чистой монополии с точки зрения общества отрицательная.

### **16.3. ЕСТЕСТВЕННАЯ МОНОПОЛИЯ И НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС**

Благодаря барьерам для вступления в отрасль монополист может постоянно получать значительные экономические прибыли. Следовательно, чистый монополист может иметь большие финансовые ресурсы для развития НИОКР, чем конкурентные фирмы. Но как насчет стимулов монополиста к техническому прогрессу?

Существует мнение, что вследствие отсутствия конкурентов у чистой монополии нет автоматического стимула к развитию. Поэто-

му чистый монополист может позволить себе быть неэффективным. Острое соперничество конкурентного рынка наказывает неэффективных; с неэффективным монополистом такого не происходит просто потому, что у него нет конкурентов. У монополии есть все основания быть удовлетворенным существующим положением.

Какова же экономическая эффективность чистой монополии? Чистая конкуренция заставляет использовать наилучшую из известных технологий и распределяет ресурсы в соответствии с потребностями общества. Однако когда эффект от масштабов производства, доступный монополисту, недостижим для производителей в условиях чистой конкуренции или в динамической ситуации, в которой изменения в уровне технического прогресса должны быть учтены, эффективность чистой монополии очевидна. Монополии, обогащаясь за счет остальной части общества, имеют меньше стимулов, но больше капитала для развития НТП.

#### **16.4. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЧИСТЫХ МОНОПОЛИЙ**

Для того чтобы лучше понять чистые монополии и их роль в рыночной экономике, необходимо рассмотреть вопрос о государственном регулировании естественных монополий. Большинство чисто монополистических отраслей являются естественными монополиями и поэтому подлежат общественному регулированию. Цены (тарифы), которые назначают коммунальные службы, железные дороги, телефонные компании, поставщики природного газа и электричества, называются общественно-оптимальными и определяются соответствующими государственными органами.

Если целью такого органа является достижение эффективности распределения ресурсов, ему следует попытаться законодательно установить цену (максимальную), равную предельным издержкам. Вероятно, что цена, равная предельным издержкам, будет такой низкой, что средние валовые издержки не будут покрываться. Тогда неизбежным результатом станут убытки. В отношении коммунальных услуг причина этого заключается в основной их черте. Поскольку монополии необходимы, чтобы удовлетворять в том числе «пиковые» требования (как ежедневно, так и посезонно), монополии, как правило, располагают избыточными производственными мощностями. Высокий уровень инвестирования в эти отрасли означает, что издержки производства на единицу будут снижаться в долговременном периоде. Поэтому просто навязать общественно оптимальную цену регулируемому монополисту означало бы убытки в краткосрочном периоде, а в долговременном периоде — банкротство. Что же делать?

Одним из вариантов является субсидия, достаточная для того, чтобы покрыть убыток, который повлек бы за собой ценообразование на основе предельных издержек. Другим — ценовая дискриминация, в результате которой дополнительный доход, полученный таким образом, позволит фирме покрыть издержки. На практике регулирующие органы придерживаются третьего варианта: они склонны отступить от цели достижения эффективности распределения ресурсов и ценообразования на основе предельных издержек и утверждать цены, обеспечивающие справедливую прибыль. Цена, обеспечивающая справедливую прибыль, равна средним издержкам. Общественно оптимальная цена устанавливается там, где кривые спроса и предельных издержек пересекаются; цена, обеспечивающая справедливую прибыль, — там, где пересекаются кривые спроса и средних издержек. Подобно конкурентному продавцу, чистый монополист будет максимизировать прибыли путем уравнивания предельного дохода и предельных издержек. В результате регулирования цен можно одновременно снизить цену, увеличить объем производства и сократить экономические прибыли монополий.

#### **16.5. РЕФОРМИРОВАНИЕ ЧИСТЫХ (ЕСТЕСТВЕННЫХ) МОНОПОЛИЙ В РОССИИ**

Экономическое развитие России требует реформирования естественных монополий, прежде всего в электроэнергетике, газовой и железнодорожной отраслях. Без этого невозможно решить проблемы привлечения в указанные отрасли инвестиций для компенсации выбывающих мощностей и увеличения предложения услуг в период возрастающего вследствие экономического роста спроса на них. Реструктуризация естественных монополий является также основой снижения издержек потребителей их услуг. Необходимо достижение компромисса экономических интересов между укреплением финансово-хозяйственного положения этих отраслей, нужным для надежного удовлетворения платежеспособного спроса на их услуги, и сдерживанием соответствующих компонентов затрат российских товаропроизводителей.

Государственная политика в рассматриваемой сфере будет направлена на решение следующих задач:

- реструктуризация указанных отраслей для четкого разграничения естественно-монопольных и потенциально конкурентных видов хозяйственной деятельности, усиление государственного контроля в первом случае и стимулирование конкуренции — во втором, повышение прозрачности структуры затрат;



- сохранение преимуществ интегрированных систем — технологической целостности, управляемости и надежности;
- отказ от затратного принципа ценообразования на услуги субъектов естественных монополий; поэтапное дерегулирование внутренних рынков их услуг при разделении тарифов на естественно-монопольную и конкурентную составляющие;
- выравнивание условий налогообложения производителей и потребителей разных видов топлива, а также разных транспортных услуг;
- полная организационная и финансовая прозрачность деятельности предприятий указанных отраслей;
- создание благоприятных условий для постепенной демонополизации отраслей, появления в их конкурентных сегментах новых участников рынков;
- обеспечение недискриминационного доступа независимых производителей и потребителей к услугам естественных монополий при эффективном антимонопольном регулировании;
- прекращение перекрестного субсидирования различных категорий потребителей.

---

## НОВЫЕ СЛОВА

---

Чистая монополия, естественная монополия, конкурентная модель, монополистическая модель, ценовая дискриминация, государственное регулирование естественных монополий.

---

## ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

---

1. Дайте определение чистой монополии. Монополия — это естественное или искусственное явление?
2. Какие характерные черты чистой монополии?
3. Каковы причины возникновения чистых монополий?
4. Почему чистая монополия вне конкуренции?
5. Как формируется цена и объем производства в условиях чистой монополии?
6. Какова ценность чистой монополии с точки зрения общества?
7. Чистая монополия и научно-технический прогресс — это допустимо?
8. Какова роль чистой монополии в рыночной экономике?

### 17.1. ТРУД И РАБОЧАЯ СИЛА

**Труд** — это целесообразная, целенаправленная, осознанная деятельность людей, применяемая в производстве и реализации товаров и услуг.

В процессе труда человек использует как физические, так и умственные способности и действует осознанно. Экономически труд реализуется *в рабочей силе — способности человека к труду*. Эту категорию впервые в экономический анализ ввел К. Маркс. Отвечая на вопрос «как происходит обмен труда на капитал», К. Маркс доказывал, что обменивается на капитал не труд, а рабочая сила. Этот обмен происходит без нарушения закона стоимости, т.е. путем обмена эквивалентов.

В рыночной экономике рабочая сила продается собственнику капитала и выступает как товар. Она имеет специфическую потребительную стоимость: способствует не только созданию нового продукта, но и новой стоимости. Например, рука человека, включающего станок или компьютер, заставляет работать капитал, созданный прошлым трудом. В связи с этим живая рабочая сила не только воспроизводит свою стоимость (заработную плату), но и создает новую стоимость, т.е. прибавочную стоимость (подробнее см. главу 18). Вновь созданная стоимость есть не что иное, как национальный доход. Цена любого товара — это денежное выражение стоимости. По Марксу, заработная плата является превращенной формой стоимости, или цены рабочей силы. Он же опровергал обыденное представление о заработной плате как о цене труда. Тем не менее ряд западных экономистов считают, что на рынке труда заработная плата выступает как цена труда. В этом случае она формируется под влиянием действия закона спроса и предложения на рынке труда.

### 17.2. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ ТРУДА

**Рынок труда** — это самый важный рынок ресурсов. Как и любой рынок ресурсов, рынок труда формируется за счет взаимодействия спроса и предложения. Но рынок труда имеет и свои особенности.

На рынке труда осуществляются наем и предложение конкретного труда для выполнения конкретных видов работ, т.е. происходит движение работников между различными работами и работодателями.

Спрос на труд зависит:

- от потребности производства, т.е. что и сколько производить;
- от производительности труда, которая в свою очередь зависит:
  - от квалификации,
  - от техники и технологии,
  - от объема основного капитала,
  - от организации (управления) производством,
  - от количества и качества природных ресурсов.

Спрос на труд считается вторичным, т.е. зависит от потребностей производства, а также от производительности труда.

Главная особенность рынка труда состоит в том, что на этом рынке формируется заработная плата как основной доход подавляющей части населения любой страны. **Закон спроса на труд** гласит: чем меньше заработная плата, тем больше величина спроса на труд.

**Предложение труда** — это количество труда, которое может быть предложено производству (фирмам) по определенной цене (заработной плате) и в определенное время. Оно имеет свою специфику. Ведь труд продают люди. Следовательно, предложение зависит от людского фактора.

Предложение зависит от ряда факторов:

- демографического (какова величина населения в той или иной стране);
- образовательного (квалификация и знания);
- культуры нации;
- территориального.

Предложение труда на рынке осуществляют домохозяйства.

**Закон предложения труда** гласит: чем больше заработная плата, тем больше величина предложения труда.

Возникает вопрос: как определяются равновесная цена труда, или ставка заработной платы, и равновесное число занятых? Ответ: рыночная ставка заработной платы и равновесный уровень занятости конкретного вида труда устанавливаются на пересечении кривых предложения и спроса на труд.

### 17.3. ПОНЯТИЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

**Заработная плата** — цена (арендная плата), выплачиваемая нанимателем работнику за право использования его рабочей силы в течение определенного периода времени. Это плата за труд, выполняемый

человеком с целью реализации его деловой активности. Величина заработной платы зависит от ставки заработной платы.

**Ставка заработной платы** — цена за использование услуг труда в единицу времени (час, день и т.д.). В зависимости от метода оценки трудовых затрат используют повременные (почасовую, дневную, недельную, месячную), сдельные, аккордные и другие виды ставок. В США основная форма ставки заработной платы сейчас почасовая.

Различают номинальную и реальную заработную плату. *Номинальная (денежная) заработная плата* — количество денег, получаемое работником за выполненную работу. *Реальная (натурально-вещественная) заработная плата* — количество товаров и услуг, которое работник может купить на свою денежную заработную плату. Это покупательная способность денежной заработной платы, или денежная заработная плата с поправкой на изменение уровня цен.

Реальная заработная плата зависит от номинальной заработной платы и уровня цен на товары и услуги. Изменение реальной заработной платы в процентном отношении можно определить как разницу между процентным изменением в номинальной заработной плате и процентным изменением в уровне цен. Так, повышение номинальной заработной платы на 8% при росте уровня цен на 5% дает прирост реальной заработной платы на 3%.

Средний уровень оплаты труда в разных отраслях и у разных работников различается весьма существенно. Еще большая дифференциация в оплате наблюдается при сравнении не средних отраслевых данных, а заработной платы отдельных работников. С чем же связаны такие значительные отраслевые и индивидуальные различия в заработной плате?

**Дифференциация заработной платы** — следствие различий в способностях (врожденных и приобретенных), образовательном уровне (общем и специальном), профессиональной подготовке, опыте и в конечном счете квалификации, которой обладают разные категории работников. Следует помнить и о том, что разные виды работ имеют разную привлекательность. Неудобства в труде, вредный характер производства должны быть компенсированы повышением заработной платы.

#### 17.4. БЛАГОСОСТОЯНИЕ ОБЩЕСТВА

**Благосостояние общества** — это благополучие общества или какой-либо его части. Существуют различные критерии оценки динамики благосостояния, одним из которых является критерий В. Парето. Парето опирался на ценностные предпосылки индивидуума (личности)

и исходил из того, что каждый человек способен лучше всех оценить свое собственное благополучие. Это приводит к тому, что благосостояние отдельных людей несопоставимо. Поэтому общественное благосостояние не может быть определено путем сложения и не является «суммой счастья» всех членов общества.

Отказ от сравнения межличностных полезностей приводит Парето к отрицанию существования единственного общественного оптимума. Вместо этого перед нами открывается бесконечное множество несопоставимых между собой оптимумов.

Выработка критериев оценки благосостояния — чрезвычайно актуальная задача. Наиболее подходящим показателем благосостояния служит совокупный объем производства за весь период существования страны. Поэтому между реальным производством и общественным благосостоянием имеется тесная положительная связь, т.е. чем выше уровень производства, тем общество ближе к «лучшей жизни». Но есть факторы, в результате действия которых увеличение объема производства не обязательно ведет к повышению благосостояния общества, например загрязнение окружающей среды.

## 17.5. ТЕОРИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Согласно **теории человеческого капитала** неконкурирующие группы, а следовательно, дифференциация заработной платы, существуют в большой степени из-за различных инвестиций в человеческий капитал. **Инвестиции в человеческий капитал** — это любое действие, которое повышает квалификацию и способности, или, другими словами, производительность труда рабочих. Подобно затратам предпринимателей на станки и оборудование, затраты, которые способствуют повышению чьей-либо производительности, можно рассматривать как инвестиции, ибо текущие расходы, или издержки, производятся с тем расчетом, что будут многократно компенсированы ростом доходов в будущем.

Инвестиции в человеческий капитал бывают трех видов:

- расходы на *образование* (общее и специальное, формальное и неформальное образование, подготовка по месту работы и т.д.). Они являются наиболее очевидным и, вероятно, наиболее важным видом инвестиций в человеческий капитал. Образование формирует рабочую силу, которая становится более квалифицированной и более производительной;

- расходы на *здравоохранение*, которые также имеют большое значение. Хорошее здоровье — следствие расходов на профилактику заболеваний, медицинское обслуживание, диетическое питание и улуч-

шение жилищных условий — удлиняет срок жизни, повышает работоспособность и производительность труда работников;

■ расходы на *мобильность*, благодаря которым работники мигрируют из мест с относительно низкой производительностью в места с относительно высокой производительностью. Такие расходы составляют наименее очевидную форму инвестиций в человеческий капитал. Как и образование, географическая миграция работников влечет за собой издержки в настоящем, чтобы получить выгоду в будущем от повышения рыночной стоимости их трудовых услуг. Иначе говоря, нанимаемые работники воплощают в себе будущий поток трудовых услуг.

Экономическую отдачу от инвестиций в образование можно рассматривать как дополнительный доход в течение жизни, который будет получать выпускник высшего учебного заведения или колледжа по сравнению с выпускником средней школы. Указанную разницу в доходах, получаемых в течение всей жизни, можно определить и сравнить с затратами на образование, а затем вычислить размер дохода от инвестиций на образование в вузе или колледже. Все это необходимо знать каждому человеку для экономического обоснования инвестиций на получение дополнительного образования, а также важно для общества, чтобы определять соответствующий баланс между инвестициями в людей и инвестициями в оборудование.

## **17.6. ТРУДОВЫЕ ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ И ПУТИ ИХ ПОВЫШЕНИЯ**

В России сложилась своеобразная ситуация с минимальной оплатой труда. Если в развитых странах этот показатель составляет примерно 40% средней заработной платы, то в России — 15%. Причем минимальная оплата труда не покрывает даже четверти прожиточного минимума.

**Прожиточный минимум** — это уровень потребления, достаточный для выживания и поддержания нормального состояния здоровья отдельного человека или семьи. Низкая минимальная заработная плата существенно дестимулирует легальную экономическую активность населения и прежде всего молодежи, что провоцирует негативные социальные последствия, в частности, рост алкоголизма, наркомании и проституции, даже среди несовершеннолетних. Концентрация же больших объемов свободных средств в руках немногих способствует нарастанию масштабов противоправного (криминального) перераспределения этих средств. Отсюда — разбой, грабежи, воровство и т.д. Рост имущественного расслоения болезненно воспринимается в обществе с традиционно сильными тенденциями к уравнительности.

Труднообъяснимы соотношения между минимальной заработной платой, стипендиями, пенсиями и пособиями на детей. В России отсутствует процедура корректировки размера пособия в сторону увеличения с учетом изменений в размере заработка или в уровне цен. На Западе, как правило, такой пересчет проводится ежегодно. Тенденция к более частому пересмотру размера пособий наблюдается в Центральной и Восточной Европе в периоды высокой инфляции.

Ничем необъяснимы также соотношения между минимальной заработной платой, пенсиями, пособиями по безработице и прожиточным минимумом. Сохраняется тенденция необоснованной дифференциации в оплате труда между разными отраслями, бюджетной сферой, государственным и негосударственным сектором. Различия в оплате труда работников достигают 10–15 раз. Произошла также резкая дифференциация в оплате между высшими руководителями предприятий и рядовым персоналом (в 15 раз).

Положение с оплатой труда в отраслях бюджетной сферы характеризуется недостатком финансовых ресурсов, не позволяющим полностью компенсировать снижение жизненного уровня работников этой сферы из-за роста потребительских цен. Так, оклады миллионов работников бюджетной сферы (преподавателей, врачей, работников сферы культуры: библиотек, музеев и т.д.) находятся ниже величины прожиточного минимума.

Существующая политика трудовых доходов тормозит эффективное развитие экономики. В связи с этим необходимо:

- разработать механизм взаимосвязи минимальной заработной платы и социальных выплат с прожиточным минимумом (с учетом федеративного государственного устройства и зональных различий);
- разработать предложения по установлению минимального размера трудовой пенсии по старости не ниже прожиточного минимума с одновременным введением механизма дифференцированной индексации пенсий, а также предусмотреть поэтапный рост минимальной заработной платы до величины прожиточного минимума;
- преодолеть необоснованный разрыв в оплате труда между разными отраслями, бюджетной сферой, государственным и негосударственным секторами экономики.

---

## НОВЫЕ СЛОВА

---

Заработная плата, номинальная заработная плата, реальная заработная плата, производительность труда, ставки заработной платы, экономический эффект минимума заработной платы, диф-

ференциация ставок заработной платы, теория человеческого капитала, экономическая отдача от инвестиций в образование.

---

### **Вопросы для повторения**

---

1. В каком соотношении находятся реальная заработная плата и производительность труда?
2. Каковы причины дифференциации ставок заработной платы?
3. Как вы понимаете теорию человеческого капитала?
4. Почему экономическую отдачу от инвестиций в образование можно рассматривать как дополнительный доход в течение жизни?



### 18.1. ПОНЯТИЕ РЕАЛЬНОГО КАПИТАЛА

**Реальный капитал** — созданные человеком ресурсы, используемые для производства товаров и услуг. Это товары, которые непосредственно удовлетворяют производственные потребности. Их называют инвестиционные товары, или **средства производства**. Реальный капитал представляет собой капитал, занятый в сфере материального производства, включающей в себя промышленность (обрабатывающую и добывающую), сельское хозяйство, строительство, транспорт, связь и некоторые другие отрасли.

Деньги не являются реальным капиталом, или экономическим ресурсом: они не способны производить товары или услуги. Но при определенных условиях деньги превращаются в реальный капитал.

### 18.2. ПРОИЗВОДСТВО ПРИБАВОЧНОЙ СТОИМОСТИ: МАРКСИСТСКАЯ ТРАКТОВКА

Карл Маркс, немецкий экономист XIX в., исходя из трудовой теории стоимости рассматривал капитал как средство эксплуатации наемной рабочей силы и установления безраздельной власти капиталистов (собственников капитала) над ней. Маркс подчеркивал, что присоединение живой рабочей силы к «мертвой предметности» (прошлому, овеществленному труду) вызывает увеличение первоначального капитала на величину так называемой прибавочной стоимости. Чтобы объяснить, как это происходит, Маркс ввел понятие товара «рабочая сила» и утверждал, что рабочий продает не труд, а рабочую силу, т.е. умственную и физическую способность к труду.

Стоимость товара «рабочая сила» соответствует стоимости жизненных средств, необходимых для воспроизводства рабочей силы, а его потребительная стоимость в отличие от потребительной стоимости всех других товаров проявляется в способности производить большую стоимость, чем она сама стоит. Такая разница и образует, по Марксу, приба-

вочную стоимость (*surplus value*) как основной источник дохода (прибыли) капиталиста. Это происходит потому, что рабочий день делится на две части: необходимое и прибавочное время. В течение необходимого времени рабочий создает стоимость своей рабочей силы (проще говоря, заработную плату), а в течение прибавочного времени — прибавочную стоимость. Здесь самое главное понять, что вся стоимость создается живым человеческим трудом.

Это позволило Марксу разделить первоначальный капитал на постоянный и переменный:

■ **постоянный капитал** (*constant capital* —  $C$ ) — это капитал, который не участвует в создании прибавочной стоимости. Он воплощается в зданиях, станках и оборудовании;

■ **переменный капитал** (*variable capital* —  $V$ ) — это капитал, авансируемый для найма рабочей силы, который является источником всей вновь создаваемой стоимости и тем самым обеспечивает не только возмещение стоимости рабочей силы, но и способствует приращению первоначально авансированного капитала.

На этой основе Маркс доказывал, что возрастание капитала происходит именно за счет переменного капитала. Прибавочная стоимость и есть источник накопления капитала.

Таким образом, по Марксу, **прибавочная стоимость** — это стоимость, созданная трудом рабочего сверх стоимости рабочей силы, за которую он не получает дополнительной заработной платы.

Частная собственность на средства производства обуславливает производство прибавочного продукта в форме прибавочной стоимости. Согласно учению Маркса, общественный продукт делится на необходимый и прибавочный.

**Необходимый продукт** — это часть общественного продукта, произведенная рабочей силой в сфере производства, необходимая для воспроизводства физических и духовных способностей рабочих и членов их семей.

**Прибавочный продукт** — это часть общественного продукта, создаваемая рабочей силой сверх необходимого продукта. Прибавочный продукт реализуется в прибавочной стоимости. Прибавочная стоимость создается в процессе производства и реализуется в процессе товарно-денежного обращения. Так как она является собственностью капиталистов, она распределяется между ними в формах промышленной прибыли, торговой прибыли, ссудного процента и земельной ренты.

Под воздействием конкуренции капиталист часть прибавочной стоимости направляет на накопление капитала. Происходит так называемая *капитализация прибавочной стоимости*, т.е. превращение денег

в капитал. Другую же часть капиталист направляет на удовлетворение своих личных потребностей и потребностей членов своей семьи.

Таким образом, источником прибавочной стоимости является только живой труд наемного рабочего. Цель капиталиста — увеличить прибавочную стоимость. Он этого достигает двумя способами: путем удлинения рабочего дня (абсолютная прибавочная стоимость) или повышения интенсивности труда (относительная прибавочная стоимость).

Прибавочная стоимость превращается в прибыль, которая внешне выступает как порождение всего авансированного капитала, хотя, по Марксу, это результат эксплуатации рабочей силы.

В этом сущность учения К. Маркса о прибавочной стоимости. В современной теории экономики понятие прибавочной стоимости не используется, а применяется понятие «прибыль». По Марксу, прибыль — это превращенная форма прибавочной стоимости.

### 18.3. ВИДЫ ПРИБЫЛИ. ФУНКЦИИ ПРИБЫЛИ

**Прибыль** (*profit*) — цель любой фирмы в рыночной экономике. Прибыль может быть либо положительной, либо отрицательной. Наличие прибыли сигнализирует о степени привлекательности того или иного вида деятельности.

Целью реального капитала является максимизация прибыли. В общем виде прибыль ( $P$ ) фирмы определяется как разность между совокупной выручкой (*total revenue* —  $TR$ ) и совокупными издержками (*total cost* —  $TC$ ) за определенный период времени:

$$P = TR - TC.$$

Прибыль выступает в следующих видах (рис. 18.1).

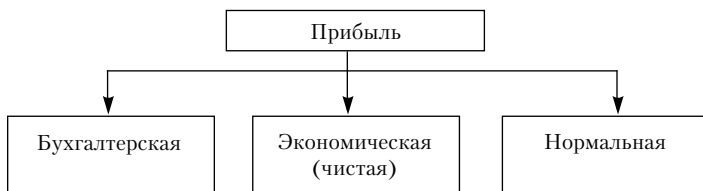


Рис. 18.1. Виды прибыли

**Бухгалтерская прибыль** равна разнице между выручкой и внешними издержками. Издержки бывают внешними (явными) и внутренними (неявными). В бухгалтерской прибыли не учитываются внутренние, или неявные, издержки. К *внешним издержкам* относятся

платежи внешним (по отношению к данной фирме) поставщикам. Вычтя из совокупной выручки внешние издержки, мы получаем бухгалтерскую прибыль. *Внутренними издержками* являются доходы, не полученные от использования на стороне ресурсов, принадлежащих фирме. Вычтя из бухгалтерской прибыли внутренние издержки, мы получим экономическую прибыль (рис. 18.2).

$$\begin{array}{rclcl}
 \text{Экономическая прибыль} & = & \text{Выручка} & - & \text{Внешние издержки} & - & \text{Внутренние издержки} \\
 & & \text{(платежи от покупателей)} & & \text{(платежи внешним поставщикам)} & & \text{(доходы, не полученные от использования ресурсов, принадлежащих фирме)} \\
 \\
 \text{Бухгалтерская прибыль} & = & \text{Выручка} & - & \text{Внешние издержки} \\
 & & \text{(платежи от покупателей)} & & \text{(платежи внешним поставщикам)}
 \end{array}$$

**Рис. 18.2.** Соотношение бухгалтерской и экономической прибыли

**Экономическая (чистая) прибыль** (*economic (pure) profit*) равна разнице между выручкой и суммой внешних и внутренних издержек, в то время как бухгалтерская прибыль равна разнице между выручкой и внешними издержками. Наличие в экономическом анализе экономической и бухгалтерской прибыли позволяет понять различие между подходом бухгалтера и экономиста к оценке деятельности фирмы. Бухгалтера прежде всего интересуют результаты деятельности фирмы за определенный (отчетный) период. Бухгалтер анализирует прошлое фирмы. Экономиста же интересует ее будущее. Именно поэтому он пристально следит за внутренними издержками, или доходом, который можно получить при наиболее выгодном альтернативном использовании ресурсов, которыми фирма располагает.

**Нормальная прибыль** (*normal profit*) — доход (заработная плата), или вознаграждение за предпринимательский труд, или платежи, которые должна делать фирма, чтобы приобрести и удержать предпринимательские способности и, соответственно, стимулировать их применение в деятельности фирмы. Нормальная прибыль входит во временные издержки, экономическая же прибыль в издержки не входит. Рассмотрим ее более подробно.

**Функции прибыли** показаны на рис. 18.3. Образно говоря, прибыль служит «пряником» для предпринимателей. Прибыль является

«указателем» для будущих рискованных операций. Убытки сигнализируют о необходимости сократить ненужные виды деятельности.

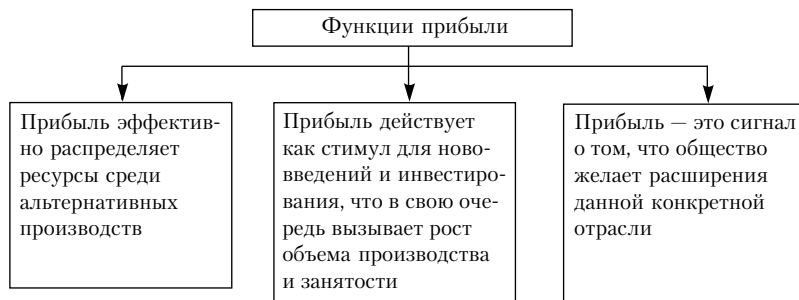


Рис. 18.3. Функции прибыли

#### 18.4. НОРМА ПРИБЫЛИ

Карл Маркс различал понятия «норма прибавочной стоимости» и «норма прибыли». **Норма прибавочной стоимости** есть отношение всей массы прибавочной стоимости к авансированному переменному капиталу, выраженному в процентах. Маркс в своем исследовании принимал норму прибавочной стоимости за 100%, т.е. предполагалось, что стоимость рабочей силы и прибавочная стоимость равны по величине. Это, конечно, абстракция. Чем больше прибавочная стоимость и чем быстрее оборачивается переменный капитал, тем выше годовая норма прибыли. Таким образом, капиталисты, по Марксу, стремятся к максимальной норме прибыли, поскольку она напрямую зависит от нормы прибавочной стоимости.

**Норма прибыли** (*rate of profit*) — это превращенная форма нормы прибавочной стоимости. Она рассчитывается как отношение прибыли в денежном выражении ко всему авансированному капиталу, выраженное в процентах:

$$P' = \frac{P}{K} \times 100\%$$

где  $P'$  — норма прибыли;

$P$  — прибыль в денежном выражении, или масса прибыли;

$K$  — авансированный капитал, т.е. капитал, первоначально затраченный на производство.

Таким образом, все, кто занимается бизнесом, стремятся получить максимальную прибыль. Наличие прибыли (убытков) сигнализирует о степени привлекательности вида деятельности. Прибыль

получают те, кто применил технические нововведения (новую технику, технологию и т.д.), т.е. сделал свое производство и продажу более эффективными.

В современной экономике прибыль также является доходом, который порождается монополистическим положением.

## **18.5. ПУТИ ОЗДОРОВЛЕНИЯ РЕАЛЬНОГО КАПИТАЛА В РОССИИ**

Основными способами оздоровления реального капитала в России являются:

- преодоление утечки капитала из отраслей материального производства в сферу обращения и за границу;

- повышение нормы накопления за счет капитализации чистой (остающейся после уплаты налогов) прибыли путем введения временного режима инвестиционного контроля в частном и государственном секторах экономики;

- создание финансовых, юридических и учетно-контрольных условий для формирования и использования по целевому назначению фондов амортизационных отчислений;

- аккумулирование рублевых и валютных сбережений населения для последующего их превращения в реальный промышленный и финансовый капитал;

- снятие преград для объединения отечественного банковского и промышленного капитала в целях формирования крупных финансово-промышленных групп, способных стать конкурентами западным транснациональным корпорациям (при усилении гарантии возвратности заемных средств);

- обеспечение капитализации доходов от реализации акций, в том числе крупных пакетов акций, находящихся в собственности федеральных и региональных органов власти;

- принятие мер по улучшению текущего финансового положения предприятий путем создания государственной системы надзора за исполнением ими своих финансовых обязательств перед поставщиками бюджетной системы, а также расследование каждого случая длительной задержки поступивших бюджетных и других сумм, причитающихся предприятиям, на счетах коммерческих банков.

---

### **Новые слова**

---

Экономическая (чистая) прибыль, максимальная прибыль, источники прибыли, факторы роста прибыли, функции прибыли, норма прибыли.

---

## Вопросы для повторения

---

1. Что такое реальный капитал, постоянный и переменный капитал, прибавочная стоимость и каков ее источник?
2. Зачем мы изучаем теорию прибавочной стоимости К. Маркса?
3. Кажется ли вам, что работник должен получать всю прибавочную стоимость, создаваемую им?
4. Как вы думаете, эксплуатирует ли система рынка рабочих?
5. Какие способы получения прибавочной стоимости вы знаете?
6. Что такое необходимый и прибавочный продукт?
7. Дайте определение прибыли. Каковы ее источники?
8. Что такое норма прибыли?

### 19.1. ПОНЯТИЕ ДЕНЕЖНОГО КАПИТАЛА

**Денежный капитал** (*money capital*) — деньги, имеющиеся в распоряжении фирмы, для первоначальной ее организации и последующего процесса производства. Денежный капитал может быть собственным и заемным. В рыночной экономике наряду с рынками потребительских товаров, капитала и рабочей силы существует денежный рынок.

**Денежный рынок** (*money market*) — рынок, на котором спрос на деньги и предложение денег определяют процентную ставку. Это цена денег.

### 19.2. ПОНЯТИЕ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ

**Процентная ставка** (*interest rate*) — цена денег, которую нужно заплатить за получение денежного займа. Выплачивается она банкам. Ее источником является часть прибыли, которую предприниматели (промышленники или торговцы) вынуждены отдавать банкам (кредиторам) за временное использование их денег. Маркс особо подчеркивал, что в проценте производственные отношения совершенно скрыты. Процент выступает как результат купли-продажи денег.

В экономическом анализе различают номинальную и реальную процентную ставки.

**Номинальная процентная ставка** (*nominal interest rate*) — процентная ставка в денежном выражении без поправок на инфляцию, т.е. ставка процента, выраженная в национальной валюте по текущему курсу.

**Реальная процентная ставка** (*real interest rate*) — процентная ставка в денежном выражении с поправкой на инфляцию.

Разница между этими двумя понятиями состоит в том, что реальная процентная ставка корректируется в соответствии с уровнем инфляции. Она равна номинальной процентной ставке, уменьшенной с учетом инфляции, т.е. номинальной ставке минус уровень инфляции.



Прибыль предпринимателя, использующего заемные средства, делится на предпринимательский доход и процент. За внешней противоположностью процента и предпринимательского дохода скрывается один и тот же источник — прибавочная стоимость. Маркс из этого делал вывод, что предприниматель в такой же мере, как и владелец денежного капитала, противостоит рабочему классу.

### **19.3. НОРМА ПРОЦЕНТА**

Процентную ставку чаще рассматривают как процент от количества занятых денег, а не как абсолютную величину. Обычно процентная ставка устанавливается как годовая норма (ставка) процента.

**Норма процента** представляет собой отношение суммы годового дохода, получаемого на ссудный капитал, к сумме капитала, отданного в ссуду. Норма процента находится в определенной зависимости от нормы прибыли. Максимальной границей для нормы процента служит норма прибыли. При прочих равных условиях норма процента тем выше, чем выше норма прибыли. Однако это отнюдь не означает, что ставка процента определяется только нормой прибыли.

Ставка процента в каждый данный период также определяется соотношением спроса и предложения денежного капитала. Если его предложение увеличивается при неизменном спросе, то ставка процента падает. Если же предложение сокращается, то ставка процента растет. Таким образом, в условиях нестабильной рыночной экономики ставка процента подвержена частым и нередко резким колебаниям.

Своего максимума ставка процента достигает в разгар кризиса.

Это объясняется тем, что во время кризиса товары не реализуются, а деньги необходимы фирмам для платежей по ранее выданным долговым обязательствам, поэтому возникает массовая погоня за деньгами как платежными средствами, что вызывает резкое повышение ставки процента при падении нормы прибыли. В период же подъема ставка процента падает, а норма прибыли, напротив, резко повышается. Таким образом, в ходе экономического цикла ставка процента движется в направлении, обратном движению нормы прибыли реального капитала.

### **19.4. РОЛЬ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ В ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ**

При принятии решений об инвестициях учитывается реальная, а не номинальная процентная ставка. Низкая процентная ставка (мягкая кредитно-денежная политика) приводит к росту инвестиций и расширению производства. Высокая же процентная ставка (жесткая кре-

дитно-денежная политика) «душит» инвестиции и сдерживает производство. Таким образом, процентная ставка как бы распределяет доход фирмы и в конечном счете общественный реальный капитал между теми отраслями, где капитал окажется наиболее производительным и соответственно наиболее прибыльным. Указанное распределение общественного капитала осуществляется в интересах как отдельных фирм, так и общества в целом.

---

### **НОВЫЕ СЛОВА**

---

Денежный капитал, процент, норма процента, цена денег, ставка процента, номинальная и реальная ставки процента, низкая процентная ставка, высокая процентная ставка.

---

### **ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ**

---

1. Какова природа денежного капитала?
2. Что такое процентная ставка?
3. Как определяется норма процента?
4. Чем различаются номинальная и реальная ставки процента?
5. Какое влияние оказывает ставка процента на объем производства?

### 20.1. ПОНЯТИЕ РЫНКА ЗЕМЛИ

**Земля** — природные ресурсы («даровые блага природы»), которые могут быть использованы для производства товаров и услуг. Иначе говоря, под землей подразумевают все естественные ресурсы (плодородную почву, запасы пресной воды, месторождения полезных ископаемых). В данной же книге под землей мы понимаем только поверхность почвы, которую можно использовать либо для земледелия, либо для строительства зданий и сооружений.

**Рынок земли** — механизм взаимодействия между покупателями и продавцами по поводу купли-продажи земли.

**Рентный доход** (*rental income*) — доход лиц, обеспечивающих экономику земельными ресурсами.

Предложение земли на уровне народного хозяйства в большинстве стран строго ограничено. Фиксированный характер предложения земли означает, что кривая предложения абсолютно неэластична, и, следовательно, предложение земли не может быть увеличено даже в условиях значительного роста цен на землю. Для того чтобы определить, какая цена реально установится, необходимо проанализировать спрос, который в данном случае играет активную роль. Спрос на землю выступает единственным фактором, определяющим ее цену.

Спрос на землю неоднороден и включает в себя два основных элемента: сельскохозяйственный и несельскохозяйственный спрос. *Сельскохозяйственный спрос* на землю является производным от спроса на сельскохозяйственные продукты и складывается из спроса на продукцию растениеводства, животноводства и т.д. Сельскохозяйственный спрос на землю учитывает уровень плодородия почвы, возможности его повышения, а также местоположение земли по отношению к рынкам сбыта производимой продукции.

В отличие от сельскохозяйственного *несельскохозяйственный спрос* на землю имеет устойчивую тенденцию к росту и состоит из спроса на землю для строительства жилья и разнообразных недвижимых

сооружений (объектов инфраструктуры). Можно сказать, что спрос на землю формируется под влиянием темпов экономического роста и инфляции. В условиях высоких темпов инфляции борьба с обесцениением денежного богатства подталкивает спрос на недвижимость. В этом случае земля выступает гарантом сохранения и приумножения богатства.

Несельскохозяйственный спрос, как правило, безразличен к уровню плодородия земли. Главное — местоположение земельных участков. Оно имеет особое значение в крупных городах. В различных районах города цена земли неодинакова и обычно достигает максимума в центре города.

## 20.2. ВИДЫ ЗЕМЕЛЬНОЙ РЕНТЫ

**Земельная рента** — плата за пользование землей. Это рентный доход тех лиц, которые обеспечивают экономику земельными ресурсами.

Известно два основных вида земельной ренты: дифференциальная рента и абсолютная рента.

**Дифференциальная земельная рента.** Ограниченность земли ведет к возникновению *монополии хозяйства на земле*. Это означает, что каждый участок как объект хозяйства монополизирован определенным собственником, который не допустит приложения к этой земле чужого капитала.

Монополия хозяйства на земле обуславливает своеобразное ценообразование в сельском хозяйстве: при прочих равных условиях плодородные почвы приносят больше прибыли, и все предприниматели пытаются направить средства на обработку этих земель, но так как для удовлетворения спроса населения продукции, произведенной только на плодородных почвах, не хватает, необходимо производство и на неплодородных почвах. Именно в связи с этим цена сельскохозяйственных продуктов регулируется издержками производства на менее плодородных, худших землях, вовлеченных в хозяйственный оборот. Отсюда на средних и лучших землях возникает добавочная прибыль как результат различия качества земли как таковой и по местоположению (расположение земель вблизи рынков сбыта).

**Дифференциальная рента** бывает двух форм:

- 1) рента, которая возникает в связи с различием земель по плодородию и местоположению;
- 2) рента, которая возникает в результате дополнительных инвестиций, вызывающих рост производительности труда.

Различия между двумя формами дифференциальной ренты состоят в следующем:

■ дифференциальная рента первой формы возникает на основе ведения экстенсивного хозяйства, т.е. расширения обрабатываемой площади; тогда как дифференциальная рента второй формы возникает только на основе интенсификации производства, или внедрения новой техники и технологии;

■ дифференциальную ренту первой формы полностью присваивает собственник земли, а ренту второй формы — частично арендатор, т.е. лицо, которое временно использует землю за определенную плату — аренду.

**Абсолютная земельная рента.** Кроме монополии хозяйства на земле, существует монополия частной собственности на землю. Она порождает абсолютную ренту — ренту, не зависимую от плодородия, местоположения и инвестиций в земельные участки. Существование абсолютной ренты приводит к удорожанию всей продукции: как промышленной, так и сельскохозяйственной. Это неизбежно, так как ни один собственник земли не отдаст землю в бесплатное пользование. Какая бы не была земля (хорошая или плохая), но для собственника земли она является источником дохода. Поэтому, сдавая землю в аренду, собственник составляет договор с арендатором на определенный период времени, в течение которого собственник земли будет обязательно получать абсолютную ренту. Чтобы эту ренту выплачивать, ее необходимо включать в постоянные издержки производства. Отсюда и рост цен. По Марксу, разница между стоимостью продуктов и общественной ценой производства и образует абсолютную земельную ренту.

Реформа земельной собственности, проводимая в России, неизбежно приведет к возникновению абсолютной ренты, так как земля станет объектом частной собственности. Следовательно, все цены вырастут.

В своем анализе ренты Маркс раскрыл особенности развития капитализма в сельском хозяйстве, выявил причины его отставания от промышленности и создал теоретическую основу для национализации земли.

**Монопольная рента** возникает не только в сельском хозяйстве, но и в промышленности. Ее специфика заключается в том, что она отражает особые условия производства того или иного продукта. Например, те, кто производит бананы, могут установить монопольные цены для потребителей других континентов. Таким образом, возникает монопольная рента как разница между продажной ценой и ценой собственного производства. Возьмем еще один пример: знаменитые «ножки Буша» (куриные окорочка). Цена их производства значительно меньше, чем та цена, по которой они продаются. Устанавливается как

бы монопольная власть на производство и реализацию продукта, и эта власть проявляется в монопольной цене. Отсюда и монопольная прибыль.

### **20.3. ЦЕНА ЗЕМЛИ**

Цена земли определяется двумя факторами. Она прямо пропорциональна величине земельной ренты и обратно пропорциональна ставке процента. Почему она обратно пропорциональна ставке процента? Ответить на этот вопрос — значит установить альтернативную стоимость для собственника земли. Цена земли должна представлять собой сумму денег, положив которую в банк, бывший собственник земли получал бы аналогичный процент на вложенный капитал. Например, если земельная рента равняется 400 руб., а ставка процента — 5%, то цена земли равна  $400 \times 100 : 5 = 8000$  (руб.).

Отсюда следует, что увеличение земельной ренты при прочих равных условиях ведет к повышению цены земли. Рост ставки процента ведет к ее снижению. В то же время рыночные цены на землю складываются под влиянием спроса на землю и ее предложения.

### **20.4. АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ВАРИАНТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЛИ**

*С точки зрения общества* нет альтернативы в использовании земли, как только самим обществом. Совокупное предложение земли будет всегда, даже если никакая рента не выплачивается за ее использование, поэтому для общества рента — это излишек, который должен принадлежать всем членам общества.

Марксисты утверждают, что земельная рента — это нетрудовой доход, и поэтому она должна принадлежать обществу в целом. Если исходить из того, что земля является бесплатным даром природы и не требуется никаких затрат на ее производство, то почему следует платить ренту тем, кто волей истории или по наследству оказался собственником земли? Землю следует национализировать — передать государству, с тем, чтобы любые платежи за ее пользование могли быть использованы государством в целях улучшения благосостояния всего населения, а не собственников земли, которые находятся в меньшинстве.

*С точки зрения же фирм* земля имеет альтернативные варианты использования, поэтому рентные платежи должны производить конкретные фирмы, чтобы исключить иное применение земли. Исходя из этого для фирм рентные платежи выступают как издержки. Причем рента взимается с земель, используемых не только для сельского хозяйства, но и для добычи полезных ископаемых, строительства и т.д. Для

этих земель также применим механизм действия дифференциальной, абсолютной и монополярной ренты.

По мнению экономистов и политиков антимарксистского толка, земля как фактор производства должна быть объектом частной собственности, что и имеет место в странах с развитыми рыночными отношениями. Соответственно рента должна принадлежать собственнику земли.

---

### **НОВЫЕ СЛОВА**

---

Рента, земельная рента, аренда, дифференциальная рента, абсолютная рента, монополярная рента, альтернативные варианты использования земли, цена земли.

---

### **ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ**

---

1. Что такое земельная рента?
2. Какие вам известны виды земельной ренты?
3. Что означает: альтернативные варианты использования земли?
4. Как определяется цена земли?

### 21.1. ЧТО ТАКОЕ МЕНЕДЖМЕНТ?

**Менеджмент** (от англ. *management* — управление) — это процесс принятия управленческих решений.

Менеджмент на макроуровне — это государственный менеджмент, или государственное управление; на мезоуровне — управление экономикой определенного пространства (территории); на микроуровне — управление фирмой.

Менеджмент имеет национальные особенности (американский, японский, германский или менеджмент в России). Нельзя «вслепую» переносить опыт управления одной страны на другую. Везде есть своя специфика.

Более подробно остановимся на характеристике менеджмента фирмы, но сначала ответим на вопрос: кто главный в бизнесе — собственник капитала или менеджер? С одной стороны, конечно же, это собственник капитала, который может сам без менеджера (управляющего) организовать фирму, распорядиться капиталом и нести ответственность за убытки. С другой стороны, это типично только для малого бизнеса. В крупном бизнесе, где господствуют корпорации, а значит, главное место занимает акционерный капитал, основным действующим лицом становится менеджер, который управляет фирмой. Менеджер — наемный работник. Его риск меньше, чем собственника, так как менеджер не отвечает собственным имуществом за дела фирмы. Но без менеджера крупная современная фирма не может эффективно функционировать. Менеджер нужен в промышленном, банковском, торговом и любом другом бизнесе.

### 21.2. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ МЕНЕДЖМЕНТА ФИРМЫ

**Менеджмент фирмы** — профессионально осуществляемое управление хозяйственной деятельностью фирмы в рыночных условиях. Это сложный процесс, основанный на выборе оптимальных решений, т.е. постоянном учете как внутренних условий производства, так и меняющейся внешней экономической среды.



Управление фирмой можно сравнить с управлением автобусом. Когда вы попадаете в море движущихся машин, нужно быть уверенным, что ваша машина в полном порядке (прошла техосмотр — это так называемые внутренние условия безопасного движения) и вы умеете управлять ей в постоянно меняющейся дорожной ситуации, а значит, всех пассажиров доставите по назначению.

К основным принципам управления фирмой относятся:

- определение целей, формирование задач, доведение их до непосредственного исполнителя и контроль за их выполнением;
- организация работы людей, или определенный стиль управления. Под *стилем управления* понимаются манера и способ поведения менеджера. Стиль управления составляют сущность, формы и методы руководства в трудовом коллективе, характеристика различных типов лидерства, а также особенности управления конфликтами в организации;
- четкое взаимодействие всех уровней руководства. Все фирмы, за исключением самых мелких, имеют иерархию менеджмента, в рамках которого все его члены занимают определенное место в соответствии со своим авторитетом или статусом и имеют определенные функции. Выделяются три уровня управления: низшее звено (органы оказания услуг), среднее звено (распорядительство и организация), высшее звено (уровень, определяющий общую политику фирмы).

### **21.3. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СТРУКТУРЫ МЕНЕДЖМЕНТА ФИРМЫ**

Каждая крупная фирма имеет управленческую структуру, состоящую из высшего руководства, службы маркетинга, финансовой службы, бухгалтерии и т.д. У каждого подразделения — свои конкретные функции, вместе с тем подразделения должны реализовывать общую цель фирмы. Для эффективного функционирования крупной фирмы необходимы прочные внутренние связи. Объединение различных частей крупной фирмы в единое целое обеспечивается ее организацией. Основная задача организации деятельности фирмы — интеграция всех процессов как по горизонтали, так и вертикали.

Организационные структуры менеджмента должны обеспечивать маневренность производства, необходимость которой может быть обусловлена изменением уровня спроса или действиями конкурентов: снижением цен, доли фирмы на рынке, непредвиденным успехом нового вида продукции.

### **21.4. ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕНЕДЖМЕНТА**

Эффективность управленческого процесса в значительной степени определяется распределением полномочий в принятии решений

между разными уровнями управления, т.е. соотношением централизации и децентрализации в управлении.

**Централизация** — это концентрация власти на высшем уровне.

**Децентрализация** — делегирование (передача) прав и ответственности нижестоящим уровням управления. Эти понятия выражают разную степень распределения власти, ответственности и контроля по вертикали управления. Вопрос о централизации и децентрализации является простым вопросом меры распределения полномочий. Необходимо найти наиболее благоприятную для фирмы степень этой меры.

Оптимальное соотношение централизации и децентрализации обеспечивает оперативность и реалистичность управленческих решений. Решения должны приниматься быстро вблизи источника информации, которую при этом необходимо всесторонне учесть.

Менеджмент фирмы непосредственно оказывает влияние на ее прибыльность, поэтому выступает важным средством вовлечения управленческих резервов и активизации кадрового потенциала для решения практических производственных задач.

Менеджмент является одним из факторов повышения производительности труда. Практика показывает, что почти каждый человек обладает значительным потенциалом профессионального роста. Но чтобы этот потенциал проявился, нужна благоприятная атмосфера, которая обеспечивает условия для развития не только каждого человека в отдельности, но и всего коллектива. Нельзя не учитывать психологию человека, в частности, такую важнейшую потребность человека, как потребность в самовыражении — реализации своих возможностей и как личности, и как работника.

В связи с этим менеджеры должны применять к работникам такие моральные стимулы, как:

- уважение, доверие со стороны руководства, моральное поощрение в неофициальной форме;
- поощрение свободным временем;
- вовлечение работников в процесс управления фирмой, делегирование им полномочий (предоставление определенной свободы действий в рамках данного задания с периодическим контролем);
- обеспечение стабильности занятости;
- возможность продвижения по службе;
- воспитание у работников чувства преданности своей фирме.

Наиболее эффективная мотивация труда достигается тогда, когда люди убеждены, что их усилия обязательно позволят им достичь цели и приведут к получению особо ценного вознаграждения. Механизм трудовой мотивации с каждым годом становится и сложнее, и многообразнее.

## 21.5. СОВРЕМЕННАЯ РОССИЙСКАЯ ШКОЛА МЕНЕДЖМЕНТА

В связи с переходом к рыночной экономике возникла необходимость замены старых методов управления новыми. Управление в командной экономике — это **государственное управление**. Оно происходило из центра и получило название централизованного управления. Сейчас Россия стоит перед фактом — нужны совершенно другие методы управления. На смену центру как главному органу управления приходят многочисленные управляющие-менеджеры плюс государственное регулирование, но уже ограниченное в своих действиях. То есть на место прямого государственного регулирования все больше приходит косвенное — правовое обеспечение хозяйственной деятельности (налоги, банковский процент, таможенные пошлины и т.д.) и социальное регулирование (пенсии, пособия и другие трансфертные платежи). Итак, **рыночное управление** — это механизм воздействия на экономику через менеджеров и ограниченное государственное регулирование.

Современная российская школа менеджмента строится на принципах соединения теории социального управления с решением конкретных задач, возникающих как на микро-, так и на макроуровне. На нынешнем этапе происходит адаптация отечественной теории и практики управления к становлению механизма смешанной экономики России, а также интеграция с зарубежным менеджментом. Тем не менее единая теория современного российского менеджмента еще не выработана.

Для обеспечения построения российского менеджмента особое значение имеет подготовка кадров, соответствующих современным международным образовательным стандартам и требованиям гибкой и динамичной экономики. Подготовка кадров для управления по-новому — исключительно сложная проблема, и далеко не все могут выдержать этот экзамен. Среди главных причин торможения в развитии российского менеджмента можно назвать инертность и консерватизм персонала централизованной системы управления. Нежелание, неготовность людей к переменам отмечались западными специалистами как в сравнительно благополучных фирмах, так и в фирмах, стоявших на грани краха. В Китае, например, когда началось внедрение новой системы управления, около 40% управляющих были уволены или ушли сами со своих постов — не смогли справиться. Для коренной перестройки системы управления нужны не просто исполнители, а наиболее компетентные и современно мыслящие менеджеры и специалисты. Борьба с внутрифирменным бюрократизмом, подчиняющим развитие производства и управление своим целям, рассматривается как серьезная задача руководителей-новаторов. У руководителей часто просто не хватает достаточно знаний и опыта, чтобы приспособить структуру к новым целям организации.

Главные надежды российский менеджмент возлагает на сильного хозяйственного лидера — носителя организационных перемен. Примерами являются руководители ведущих корпораций мира («Крайслер», «Дженерал электрик», «Вольво»).

Борьба с бюрократизмом и реорганизация системы управления представляют собой радикальную перестройку управления, затрагивающую и технологические нововведения, и замену организационных структур, и пропаганду новых ценностей фирмы, и использование обновленного управленческого инструментария.

Важнейшим направлением развития в России, позволяющим резко повысить производительность труда, улучшить качество производимой продукции, являются инновационные процессы, основывающиеся на современной научно-технической политике обновления производства. Главная сфера действия менеджмента в инновационных процессах — инновационное предпринимательство, а также государственные предприятия наукоемкого сектора промышленности России. Становление инновационного предпринимательства и развитие его на основе менеджмента позволяют ускорить внедрение научных разработок в серийное или массовое производство, вовлечь в производственную сферу большое количество научных и инженерно-технических работников, неэффективно работающих в государственных научно-исследовательских учреждениях и производственных предприятиях.

Для поддержки инновационного предпринимательства целесообразно стимулировать создание частных и смешанных (государственно-частных) фондов, необходимо разработать программу помощи по оснащению научно-исследовательских центров современными средствами телекоммуникаций и формированию банков данных. В этом собственно и заключаются основные направления в построении российского менеджмента.

---

## **НОВЫЕ СЛОВА**

---

Менеджмент, управленческое решение, стиль управления, организационная структура, централизация, децентрализация, оптимизация численности управленческого аппарата, стимулирование производительности труда.

---

## **ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ**

---

1. В чем сущность менеджмента? Как бы вы определили управление? Что это за процесс?

2. Что такое оптимизация численности управленческого персонала?
3. Как вы понимаете «моральные стимулы профессионала»?
4. В чем различие управления экономикой на макро- и микро-уровнях?
5. Можно ли найти оптимальное соотношение централизации и децентрализации?
6. Каковы проблемы российского менеджмента?
7. Каковы основные этапы развития управленческой системы и их особенности?
8. Какие известны подходы к управлению?
9. Чему должна научить теория управления? Каковы ее задачи?
10. Почему говорят, что управление — это искусство?
11. Какие качества необходимы менеджеру?
12. Что такое власть? Какие возможности у руководителя для влияния на людей?

### 22.1. ЧТО ТАКОЕ МАРКЕТИНГ?

Существует множество вариантов определения маркетинга, которые раскрывают его сущность.

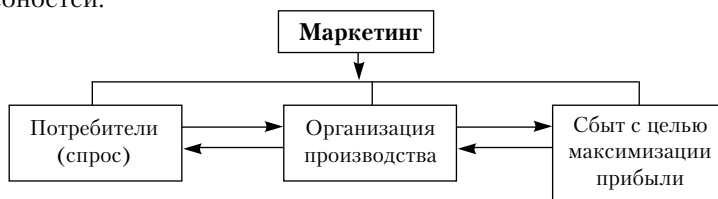
**Маркетинг** (от англ. *marketing* — рыночная деятельность) — это любая деятельность в сфере рынка, направленная на продвижение товаров (работ, услуг) от того, кто их производит, к тому, кто в них нуждается, посредством обмена.

Товарный обмен всегда был и будет основой товарно-денежных (рыночных) отношений. Он возник в связи с отделением класса купцов от производителей товаров — ремесленников и появлением денег как главного условия обмена (торговли).

Маркетинг базируется на трех «столпах» (рис.):

- потребители;
- производство;
- сбыт.

Конечная цель — максимизация прибыли через удовлетворение потребностей.



Из рисунка видно, что маркетинг — это ориентация на потребности, или носителей платежеспособного спроса (потребителей) через организацию производства и сбыта с целью достижения цели фирмы — максимизации прибыли за счет наиболее полного удовлетворения потребностей.

Маркетинг не начинается там, где завершается производство. Напротив, характер и масштабы производства диктуются маркетингом. Вообще, не стоит начинать проектирование и разработку продукции,

не изучив требований к ней потребителя. Эффективное использование производственных мощностей, нового высокопроизводительного оборудования и прогрессивной технологии — таковы требования маркетинга.

## 22.2. ВИДЫ МАРКЕТИНГА

По степени развития маркетинг разделяют на следующие виды:

■ **функциональный маркетинг** — система организации функций фирмы, связанных производством и реализацией товаров, изучением рынка, стимулированием продажи, ценообразованием;

■ **распределительный маркетинг** — торговая деятельность в широком смысле слова, т.е. деятельность по сбыту продукции, организация транспортировки, рекламная деятельность и т.д.;

■ **управленческий маркетинг** — управление производством и реализацией товара, в основе которого лежит информация о рынке.

В настоящее время маркетинг рассматривается с двух сторон:

■ как система, ориентированная на стратегию и тактику активного приспособления к изменяющимся требованиям рынка, т.е. фирма подчиняет свои задачи и функции требованиям рынка;

■ как деятельность на рынке, которая реализуется по специальным программам и планам с использованием в системе продвижения товаров таких элементов, как потребитель, товар, цена, реклама, продажа.

Сущность маркетинга заключается в том, что он не только одно из важнейших направлений совершенствования управления производством и сбытом продукции, но и сложный социально-экономический процесс, важной целью которого становится обеспечение наиболее полного удовлетворения безграничных потребностей.

Отсюда, **маркетинг** — это система управления производством через изучение рынка с целью удовлетворения потребностей конкретных потребителей и максимизации прибыли.

Из данного определения следует, что производитель продукта не должен обособляться от рынка. Производство и рынок едины. Если зададимся вопросом, что важнее — производство или рынок, то ответ будет однозначный — и производство, и рынок одинаково важны. Их не следует разрывать — они составляют одно целое. Отсюда вывод: маркетинг — это не просто сбыт или рынок; маркетинг — это система организации производства на основе изучения рынка. Это такой вид рыночной деятельности, при котором производитель использует системный подход и программно-целевой метод решения хозяйственных проблем, а рынок, его требования и характер реакции являются

критериями эффективности деятельности. Особенность маркетинга состоит в том, что с его помощью можно перепланировать производство в соответствии с потребностями потенциальных покупателей и получить запланированную прибыль. Это именно то, что нужно предпринимателю в рыночной экономике.

### 22.3. ПРИНЦИПЫ МАРКЕТИНГА

К принципам маркетинга относятся:

- нацеленность на достижение конечного практического результата производственно-сбытовой деятельности. Эффективная реализация товара на рынке в намеченных количествах означает, по сути, овладение определенной долей данного рынка в соответствии с долговременной целью, намеченной фирмой;

- концентрация исследовательских, производственных и сбытовых усилий на решающих направлениях маркетинговой деятельности;

- направленность фирмы не на сиюминутный, а на долговременный результат маркетинговой работы. Это требует особого внимания к прогнозным исследованиям, разработки на основе их результатов товаров рыночной новизны, обеспечивающих высокоприбыльную хозяйственную деятельность;

- применение в единстве и взаимосвязи стратегии и тактики активного приспособления к требованиям потенциальных покупателей с одновременным целенаправленным воздействием на них.

Основопологающий принцип маркетинга звучит так: «Не пытайтесь сбывать то, что вам удалось выпустить, а производите то, что у вас, безусловно, будет куплено».

Исходя из этого основополагающего принципа следует производить только то, что, безусловно, найдет сбыт, и не навязывать покупателю продукцию, предварительно «несогласованную» с рынком.

Маркетинг реализуется через маркетинговую деятельность. Рассмотрим ее более подробно.

### 22.4. ВИДЫ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Маркетинговая деятельность** — это предоставление надежной, достоверной и своевременной информации о рынке, структуре и динамике конкретного спроса, вкусах и предпочтениях покупателей, конкурентах, товародвижении и продажах, рекламе и внутреннем потенциале фирмы в целях уменьшения неопределенности, сопутствующей принятию маркетинговых решений.

Маркетинговая деятельность включают в себя следующие виды деятельности:



■ *исследование рынка.* Основными результатами исследования рынка являются:

— прогнозы его развития, оценка конъюнктурных тенденций, выявление ключевых факторов успеха,

— определение наиболее эффективных способов ведения конкурентной политики на рынке и возможности выхода на новые рынки,

— осуществление сегментации рынков, т.е. выбор целевых рынков и рыночных ниш;

■ *исследование потребителей.* Предметом исследования является структура потребления, обеспеченность рынка товарами, тенденции покупательского спроса, основные права потребителей. Цель такого исследования — выбор целевых сегментов рынка;

■ *исследование конкурентов.* Получение необходимых данных для обеспечения конкурентного преимущества на рынке, а также поиск путей сотрудничества и кооперации с возможными конкурентами. С этой целью анализируются сильные и слабые стороны конкурентов, изучается материальный, финансовый, трудовой потенциал конкурентов. Результатом таких исследований становится выбор путей и средств достижения наиболее выгодного положения на рынке относительно конкурентов;

■ *исследование товаров* — определение соответствия технико-экономических показателей и качества товаров, обращающихся на рынках, запросам и требованиям покупателей, и анализ их конкурентоспособности. Результаты исследования дают фирме возможность разработать собственный ассортимент товаров в соответствии с требованиями покупателей, повысить конкурентоспособность своих товаров, усовершенствовать маркировку, выбрать фирменный стиль, определить способы патентной защиты;

■ *исследование цен* направлено на определение такого уровня и соотношения цен, которые позволяли бы получать наибольшую прибыль при наименьших затратах. В результате выбирается наиболее эффективное соотношение «затраты — цены» и «цена — прибыль»;

■ *исследование товародвижения и продаж* преследует цель найти наиболее эффективные пути, способы и средства быстреего доведения товаров до потребителя и их реализации. Главными объектами изучения становятся торговые каналы, посредники, продавцы, формы и методы продажи. Подобные сведения позволяют определить возможности увеличения товарооборота, оптимизировать товарные запасы, разработать критерии выбора эффективных каналов товародвижения, разработать приемы продажи товаров конечным потребителям;

■ *исследование системы стимулирования сбыта и рекламы* помогает выявить, как, когда и с помощью каких средств лучше стимулиро-

вать сбыт товаров, повысить авторитет товаропроизводителя на рынке. В качестве объектов исследования выступают поведение поставщиков, посредников, покупателей, контакты с покупателями. Результаты исследования позволяют создать благоприятное отношение к фирме, ее товарам, определить методы формирования спроса населения, повысить эффективность рекламы;

■ *исследование внутренней среды фирмы* проводится для определения ее реального уровня конкурентоспособности в результате сопоставления соответствующих факторов внешней и внутренней среды.

Конечная цель маркетинговой деятельности заключается в разработке стратегии маркетинга.

## 22.5. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА

**Стратегия маркетинга** определяет структуру производства, чтобы привлечь и удовлетворить целевые рынки и достичь целей фирмы. В структуре маркетинга главное — планирование продукции, сбыт, контроль над продвижением и цена. Стратегия должна быть максимально ясной. Выбор стратегии зависит от степени насыщенности рынка и возможности фирмы постоянно обновлять производство.

Известны следующие виды стратегии:

■ *стратегия проникновения на рынок* эффективна, когда рынок растет или еще не насыщен. Фирма увеличивает сбыт: привлекает тех, кто раньше не пользовался ее продукцией, а также клиентов конкурентов и увеличивает спрос уже привлеченных потребителей;

■ *стратегия развития рынка* эффективна, если местная фирма стремится расширить свой рынок. В результате изменения стиля жизни и демографических факторов возникают новые сегменты на рынке, для хорошо известной продукции выявляются новые области применения. Фирма может проникать на новые географические рынки, выходить на новые сегменты рынка, спрос на которых еще не удовлетворен, по-новому предлагать существующие товары, использовать новые методы распределения и сбыта, делать более насыщенные усилия по продвижению;

■ *стратегия разработки товара* эффективна, когда фирма имеет ряд успешных торговых марок и пользуется доверием потребителей. Фирма делает упор на новые модели, улучшение качества и другие мелкие инновации и реализует их потребителям, лояльно настроенным по отношению к данной фирме и ее торговым маркам. Используются традиционные методы сбыта, в продвижении делается упор на то, что новые товары выпускает хорошо известная фирма;

■ *стратегия диверсификации* используется для того, чтобы фирма не стала чересчур зависимой от одной ассортиментной группы.

Фирма начинает выпуск новых товаров, ориентированных на новые рынки.

Две или более стратегии могут сочетаться.

## 22.6. ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ РОЛЬ В МАРКЕТИНГЕ

На первом месте в маркетинге стоит **ценовая политика**, или политика определения цен. Это и понятно: достижение максимума прибыли — цель любого бизнеса — лежит через ценообразование. Целенаправленная ценовая политика в маркетинге заключается в следующем: нужно устанавливать на свои товары такие цены и так изменять их в зависимости от ситуации на рынке, чтобы получить определенную долю рынка, намеченный объем прибыли и т.д. То есть, по сути, следует решить оперативные задачи, связанные с реализацией товара в определенной фазе его жизненного цикла, ответить на деятельность конкурентов и т.д. Все это обеспечивает и решение стратегических задач.

В индустриально развитой экономике важность цены для руководителей маркетинга существенно возросла. Для этого есть ряд причин: издержки и цены имеют тенденцию к росту. Это увеличило внимание фирм к вопросам цен, а соответственно к проблемам ценовой и неценовой конкуренции.

**Ценовая конкуренция** — это воздействие на спрос посредством изменения цен. При ценовой конкуренции продавцы двигаются по кривой спроса, повышая или понижая свои цены.

**Неценовая конкуренция** — это воздействие на спрос посредством всего того, что связано с реализацией товаров, или товародвижением: упаковка, своевременность доставки, сервис, доступность и другие маркетинговые факторы. При неценовой конкуренции продавцы перемещают кривые спроса потребителей, делая упор на отличительных особенностях своих товаров. Чем уникальнее предложение товаров с точки зрения потребителей, тем больше у маркетологов свободы в установлении цен выше, чем у конкурентов.

## 22.7. ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

На ценообразование существенное влияние оказывает та среда, в которой функционирует фирма. Здесь четко вырисовываются три варианта:

- среда, в которой цена контролируется *рынком*, характеризуется высокой степенью конкуренции. Фирмы, пытающиеся установить цены выше, чем существующая конкурентная цена, привлекут немногих потребителей, поскольку спрос на любую конкретную фирму достаточно незначителен, и потребители переключаются на конкурентов.

Фирма достигнет немного и при снижении цен, поскольку конкуренты ответят тем же;

- среда, в которой цена контролируется *фирмами*, определяется ограниченной конкуренцией, четко различающимися товарами и услугами. Фирмы могут добиться успеха при высоких ценах, поскольку потребители рассматривают их предложения как уникальные. Дифференциация может основываться на образе товарной марки, параметрах, соответствующем сервисе, ассортименте и других факторах. Фирмы, продающие продукцию по сниженным ценам, также могут найти свою нишу в этой среде, привлекая потребителей, заинтересованных в низких ценах. Выбор цены зависит от стратегии и целевого рынка;

- среда, в которой цена контролируется *государством* (например, тарифы на электроэнергию, водоснабжение). В этой среде государственные структуры определяют цену после получения информации от фирм или отраслей, на которые влияет это решение, а также от заинтересованных сторон (например, потребительских групп).

## 22.8. ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Маркетинг — это детище рыночной экономики. В связи с тем что в России рыночная экономика существует не так давно, маркетинг также находится в стадии формирования. Необходимо набираться опыта организации современных коммерческих служб на российских предприятиях, обеспечить общую готовность руководства к осуществлению преобразований, подготовить квалифицированные кадры к изменению производственной программы и принять иные меры исходя из общей оценки состояния экономики и степени зрелости рыночных отношений. Целесообразно предложить поэтапный вариант становления и развития маркетинговой деятельности с постоянным освоением и закреплением в менталитете руководства отечественных предприятий маркетинговых подходов, завоеванием маркетингом «места под солнцем» в хозяйственной практике.

Переход к стратегическому маркетингу на российских предприятиях должен сопровождаться следующими кардинальными мероприятиями:

- перестройкой системы управления с ориентацией на решение стратегических задач, изменением ментальности руководства высшего звена, отказом от чисто технократического подхода;

- пересмотром функций управленческих структур с тем, чтобы привести их в соответствие с изменившимися условиями внешней среды и подготовить к дальнейшему повышению «рыночности» экономики (неизбежному ужесточению бюджетных ограничений, повышению ответственности по контрактным обязательствам и платежам, усиле-

нию самостоятельности предприятий и, как следствие, к возрастанию степени финансовых и коммерческих рисков и др.);

■ внедрением более четкого контроля за материальными и информационными потоками как «на входе», так и «на выходе» производственной системы;

■ установлением более тесных связей (прямых и обратных) с потребителями продукции, минуя многочисленных посредников, требованием от комиссионеров более полного представительства интересов предприятий в части продвижения готовой продукции, рекламирования достоинств новой продукции и в отношении учета встречных пожеланий клиентов.

Ориентация на стратегический маркетинг потребует изменения поведенческих стереотипов предприятия, перехода к большей открытости по отношению к внешней среде, стремления вызвать благоприятные перемены (а не просто приспосабливаться к переменам или уклоняться от них). Но это все в будущем, сейчас маркетинг в современной России еще не сформировался в классическом смысле слова.

---

## НОВЫЕ СЛОВА

---

Маркетинг, рынок покупателя, рынок продавца, потребительский рынок, рынок ресурсов, маркетинговая информация, дифференциация продукции.

---

## ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

---

1. Что такое маркетинг? Каковы его специфические черты? Какова связь между производством и маркетингом?
2. Какие вы знаете функции маркетинга?
3. Что входит в понятие «маркетинговая деятельность»?
4. Каковы принципы маркетинга?
5. Каковы основные разделы маркетинговой деятельности?
6. Как вы считаете, на российских предприятиях в настоящий момент сложился маркетинг или нет?

---

## ТЕСТЫ

---

22.1. Маркетинг — это:

- а) совокупность методов реализации товара;
- б) совокупность методов управления фирмой;
- в) организация производства.

- 22.2.** Реклама — это:
- а)** внешняя среда фирмы;
  - б)** средство организации производства;
  - в)** средство маркетинга;
  - г)** метод ценовой конкуренции.
- 22.3.** Дифференциация продукции развита:
- а)** на рынке зерна;
  - б)** на рынке автомобилей;
  - в)** на рынке кока-колы.
- 22.4.** Фирма может контролировать объем:
- а)** если она доминирует на олигопольном рынке;
  - б)** если она аутсайдер;
  - в)** на рынке свободной конкуренции.

### 23.1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМЫ ТОРГОВЛИ

**Система торговли** — это сфера деятельности маркетинга по реализации произведенного продукта.

Производимый фирмами продукт по своему натуральному содержанию состоит из двух групп товаров: предметов потребления и материальных ресурсов (средств производства). Грубо говоря, из тех товаров, которые едят и которые не едят. Системы их сбыта различаются.

*Рынок ресурсов* удовлетворяет общественную потребность в ценностях, необходимых для осуществления расширенного воспроизводства, или создания валового национального продукта. От этого рынка зависит уровень социально-экономического развития страны.

*Потребительский рынок* индивидуализирован, он должен довести товар до каждого человека, удовлетворить его личные потребности и способствовать воспроизводству рабочей силы. Но в любом случае от производителя до потребителя выстраивается целая цепочка торговых агентов, оптовых и розничных торговых фирм. От количества посредников зависит *длина канала сбыта*, или *маркетингового канала*. *Ширина маркетингового канала* зависит от его «пропускной способности», т.е. возможности обслужить определенные объемы товарооборота. Иначе говоря, торговый агент может параллельно иметь дело с несколькими торговыми фирмами, заключать большее или меньшее количество сделок на большие или меньшие партии одновременно.

Движение товаров от производителей к потребителям создает потребность в услугах транспорта, связи, или так называемой производственной инфраструктуре, а также в организации оптовой и розничной торговли.

Традиционные методы распределения товаров состоят в том, что производитель передает свои товары крупными партиями независимым оптовым продавцам, которые складывают и перераспределяют эти товары меньшими порциями розничным торговцам.

Кроме того, существует множество розничных торговцев, владеющих большим количеством розничных магазинов. Эти магазины

достаточно велики, чтобы закупать большие партии несортированных товаров прямо у товаропроизводителей. Такие крупные розничные торговцы не прибегают к услугам независимых оптовых торговцев, поскольку у них есть собственные склады и транспортные отделы для доставки грузов.

В некоторых случаях производством, оптовой и розничной торговлей занимается одна фирма. Например, пивовары часто сами продают пиво в собственных барах, нефтяные компании производят и продают бензин через собственную систему бензозаправочных станций.

Небольшие производители часто продают свою продукцию прямо розничным торговцам. Например, кондитеры поставляют хлеб и пирожные прямо в булочные.

Все же одна цепь распределения обходит даже розничных торговцев — это посылочная торговля: фирмы, занятые посылочной торговлей, направляют товары непосредственно покупателю. Местные агенты собирают заказы и деньги, а товары поступают покупателям по почте.

В развитых и развивающихся странах миллионы людей заняты торговлей. Именно об этом мы поговорим подробнее. Сначала исследуем оптовую, а затем розничную торговлю.

## 23.2. ЧТО ТАКОЕ ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ? ТОВАРНАЯ БИРЖА

**Оптовая торговля** — это поставка товаров большими партиями.

Производитель хочет освободиться от произведенных товаров как можно скорее, а потребители, напротив, хотят покупать товары в небольших количествах и только тогда, когда у них в этом возникает необходимость. Оптовая торговля является важным звеном в цепи распределения и выступает в двух видах:

- как прямое распределение товаров от производителей к розничным торговцам;
- как распределение с участием посредников, чаще всего через товарные биржи.

Оптовые фирмы закупают у товаропроизводителей огромные объемы товаров и затем разделяют их на небольшие партии для доставки розничным торговцам. Одна партия товара от оптового торговца может обеспечить розничного торговца товарами разных производителей. Оптовый торговец помогает сэкономить транспортные расходы.

Оптовые торговцы предоставляют ряд важных услуг для эффективного решения проблемы распределения:

- хранение запасов. Потребители обычно хотят приобретать товар именно тогда, когда в нем возникает необходимость. Для того



чтобы удовлетворить такого рода запросы, нужно быть готовым содержать запасы. У большинства розничных торговцев нет места для хранения большого количества запасов и, даже если бы такое место было, не нашлось бы средств для их содержания. Храня большие запасы, оптовые торговцы дают возможность розничным получать товары по мере необходимости. Частые поставки (обычно ежедневные) позволяют розничным торговцам удовлетворять потребности покупателей и не оплачивать хранение избыточных запасов продукции;

- информация и рекомендации. Оптовый склад является важным источником информации для розничных торговцев. Они могут приехать на оптовый склад, изучить имеющиеся товары, получить рекомендации относительно продукции и быть в курсе изменений ситуации.

Особым каналом сбыта является товарная биржа.

**Товарная биржа** — это оптовая торговля только крупными партиями стандартизированных товаров по образцам, например, зерном, хлопком, металлом, сахаром.

Преимущество биржевой торговли — это путь интенсификации сбыта, попытка захватить как можно больше сегментов рынка. Товар, являющийся объектом биржевой сделки, непосредственно из рук в руки может не переходить, продавец может выступать без реального товара, покупатель — без наличных денег. Производитель может оптом сбывать свою продукцию во все известные ему торговые фирмы. Здесь возможны разные пути: можно выбрать несколько специализированных торговых фирм, работающих с нужными для фирмы-производителя покупателями, а можно сосредоточиться только на одной торговой фирме. Решение о форме сбыта (или распределении продукции по торговым фирмам) принимается в зависимости от собранной информации и принятом решении сосредоточиться на избранных сегментах рынка в соответствии с характером потребления.

### 23.3. ЗАЧЕМ НУЖНА РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ?

**Розничная торговля** — это все виды деятельности, связанные с доставкой товаров непосредственно широкой публике. Она является последним звеном в цепи распределения общественного продукта. Розничная торговля оказывает следующие услуги:

- доставляет разнообразные товары в места, удобные для потребителей;
- дает производителям возможность реализовывать их продукцию во многих местах торговли;
- рекламирует товары различных производителей и разъясняет их назначение и применение;

- доставляет объемные и тяжелые товары;
- занимается послепродажным обслуживанием технически сложных товаров.

Наряду с магазинами система розничной торговли охватывает общественные учреждения, школы, бары, кафе, бензозаправочные станции, уличные базары, продажу на дому и т.п. Рассмотрим основные виды розничной торговли и посылочную торговлю.

Розничная торговля может быть представлена следующими видами:

- *мелкая торговля.* Это частные торговцы или фирмы, имеющие один магазин. В развитых странах их доля в розничной торговле неуклонно снижается, а в переходной экономике, скажем в России, — растет;

- *фирменные магазины.* Эти магазины принадлежат крупным фирмам. В развитых странах фирменные магазины завоевывают растущую долю розничного рынка. Этот успех в основном строится на экономии масштаба, который могут получить крупные фирмы;

- *универсальные магазины.* Обычно универсальный магазин представляет собой несколько специализированных магазинов под одной крышей. В большинстве крупных городов можно увидеть, как правило, несколько универсальных магазинов. Универсальные магазины предоставляют покупателям широкий спектр услуг, чем и привлекают покупателей, так как можно сделать большую часть необходимых покупок в одном месте;

- *супермаркеты.* Супермаркетом обычно называется продовольственный магазин самообслуживания с достаточно большой торговой площадью. Применяемые в таких магазинах методы самообслуживания и самостоятельного выбора товара позволяют розничным торговцам существенно повысить эффективность торговли. Сегодня супермаркеты — это уже не просто продовольственные магазины, там предлагается большой выбор разнообразных товаров и услуг. Такие гигантские магазины обычно размещаются на окраинах города, где может быть обустроена соответствующая площадка для стоянки машины;

- *универмаги самообслуживания, торгующие со скидкой.* Универмаги самообслуживания, торгующие со скидкой, представляют собой не что иное, как склад-магазин розничной торговли. Они торгуют по принципу «купил — забрал». В них можно приобрести товары длительного пользования. Строительство, оснащение и обеспечение работы таких магазинов-складов стоит относительно недорого по сравнению с крупными магазинами в центре города;

- *посылочная торговля.* Фирмы посылочной торговли продают широкий ассортимент товаров, весьма схожий с тем, что можно встре-

тить в универсальных магазинах. Все этапы сделки — платежи и поступления товаров — совершаются по почте. Хотя посылочная торговля — достаточно дорогое удовольствие, занятые ею фирмы получают прибыль от экономии на масштабах приобретения товаров у оптовых поставщиков и последующей его реализации по розничным ценам. Такие фирмы пользуются складами вне города, приобретение или аренда которых обходится значительно дешевле, чем помещения в центре города.

#### **23.4. РЕКЛАМА — МОЩНЫЙ ДВИГАТЕЛЬ ТОРГОВЛИ**

Основная цель рекламы состоит в том, чтобы ощутимо увеличить потребление определенного товара или услуги, иными словами, сдвинуть кривую спроса вправо. Нет сомнений в том, что правильно спланированная и ясно представленная рекламная кампания может существенно повысить спрос на определенный товар. Производители, однако, хорошо понимают, что рост спроса на их товар не может быть достаточно устойчивым, если покупателям почему-либо не нравится этот товар. Ясно, что потребители не станут приобретать вещь, которая не отвечает их запросам.

Как правило, рекламируются названия фирм или товарные знаки. Целью такой рекламы является создание положительного отношения к конкретной фирме или товарному знаку путем убеждения покупателей в том, что товары, продаваемые конкурентами, под другими товарными знаками, не похожи на рекламируемый товар и не являются близкими или прямыми заменителями. Критики считают, что такая реклама направлена исключительно на то, чтобы побудить к покупке, а фактически — навязать ее, и на самом деле не несет никакой дополнительной информации о товаре. Они указывают на то, что в случае слишком обильной рекламы потребители уже переполнены сведениями об особенностях товара. Преувеличенная реклама может скорее сбить покупателя с толку, чем действительно помочь сделать разумный выбор.

Существует расхожее представление, что реклама просто увеличивает производственные затраты, а следовательно, и цены, которые были бы ниже, не будь рекламы вообще.

Как уже отмечалось, массовое производство снижает средние размеры затрат. Но методы массового производства продукции не могут применяться до тех пор, пока не существует рынка массового сбыта продукции. Без рекламы создать такой рынок крайне трудно. Можно, однако, возразить: если с помощью рекламы может быть создан емкий рынок сбыта данного товара, то экономия на масштабах производства компенсирует затраты на рекламу. Предположим, что фирма А проведет рекламную кампанию и уведет у фирмы Б ее покупателей. Точно так же по-

ступит затем фирма Б: она проведет рекламную кампанию и уведет покупателей у фирмы А. На самом деле объем продаж каждой фирмы изменится весьма незначительно. В этом случае могло бы показаться, что расходы на рекламу повлекут за собой и рост производительных затрат.

Итак, реклама призвана увеличить спрос на продукцию. Существует много способов рекламы, среди которых пресса и телевидение занимают ведущее место. Иногда реклама служит источником информации, иногда — средством навязывания товаров. Действительно ли расходы на рекламу повышают производственные затраты — зависит от того, насколько эта реклама увеличивает объем рынка сбыта товаров. Экономия на масштабах производства может компенсировать затраты на рекламу. Но если, например, две фирмы начнут борьбу за большую долю нерастущего рынка, то расходы на рекламу скорее всего будут способствовать росту средних производственных затрат.

---

### **НОВЫЕ СЛОВА**

---

Оптовая торговля, товарная биржа, розничная торговля, структура современной розничной торговли, реклама — двигатель торговли, ценовая политика в маркетинге, ценовая и неценовая конкуренция.

---

### **ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ**

---

1. Что такое торговля?
2. Чем различаются оптовая и розничная торговля?
3. Каким образом существование оптовой торговли снижает затраты по доставке товаров от производителей к розничным торговцам?
4. Что такое товарная биржа?
5. В чем специфика розничной торговли?
6. Какова структура современной розничной торговли?
7. Как вы объясните существование большого числа мелких независимых розничных торговцев, несмотря на конкуренцию со стороны фирменных магазинов многопрофильных фирм и супермаркетов?
8. Почему реклама — двигатель торговли?
9. Что такое ценовая политика и какова ее роль в маркетинге? Чем различаются ценовая и неценовая конкуренция?
10. Как внешняя среда влияет на ценообразование?
11. Действительно ли реклама повышает издержки производства и цены?

**ЧАСТЬ 3**  
**МАКРОЭКОНОМИКА**

В данной части будут рассмотрены проблемы, относящиеся не к поведению отдельных хозяйствующих субъектов в производстве, потреблении, на рынке, а к глобальным процессам, протекающим в экономике в целом. Экономика будет анализироваться сверху. В этом случае не обращают внимания на отдельные фирмы, или домохозяйства, или отдельных людей. Экономика представляется как потоки ресурсов, готовых товаров и услуг, денежных доходов и расходов.

## ГЛАВА 24

# ВАЛОВОЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ И БЛАГОСОСТОЯНИЕ ОБЩЕСТВА

---

### 24.1. ЧТО ТАКОЕ ВАЛОВОЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ?

Чтобы охарактеризовать деятельность фирмы, необходимо определить ее доходы и расходы. Это делается путем анализа отчетности фирмы. Подобная информация нужна для принятия правильных управленческих решений на уровне фирмы.

Система национальных счетов делает то же самое, но для экономики в целом. Главным показателем при составлении национальных счетов служит **валовой национальный продукт (ВНП)** — совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в течение года.

Валовой национальный продукт — это основной показатель макроэкономики, это результат работы всей экономики в течение года.

**В натуральном виде ВНП** — это общее количество конечных продуктов, поставленных на рынок. *Конечные товары и услуги* — это то, что покупается для окончательного потребления. Наряду с конечными товарами имеются промежуточные товары, которые многократно используются в производстве. Промежуточные товары не входят в ВНП.

**В денежной оценке ВВП** — это сумма всей добавленной стоимости. *Добавленная стоимость* — это приращение стоимости выпуска на каждой стадии производственного процесса. Это рыночная цена продукции каждой фирмы за вычетом стоимости потребленных сырья, материалов, топлива, энергии, приобретенных у поставщиков. Иначе говоря, на каждой стадии учитывается только та стоимость, которая добавляется к ранее созданной стоимости. Например, для пошива обуви используется кожа, которая покупается у фирм-поставщиков. Работники обувной промышленности своим трудом добавляют новую стоимость к стоимости кожи. При расчете ВВП именно эта добавленная стоимость войдет в стоимость ВВП. Это позволит избежать двойного счета (счета промежуточных продуктов) при подсчете ВВП. Иначе говоря, при подсчете ВВП учитывается добавленная стоимость каждой отрасли. Таким образом, в нашем примере в ВВП войдет добавленная стоимость кожевенной промышленности и добавленная стоимость обувной промышленности.

При подсчете ВВП не следует учитывать непроизводительные сделки. **Непроизводительные сделки** — это финансовые сделки и продажа поддержанных товаров.

К *финансовым сделкам* относятся:

- государственные трансфертные платежи;
- частные трансфертные платежи (например, подарки, ежемесячные субсидии студентам из дома являются не результатом производства, а актом передачи средств от одного частного лица другому);
- сделки с ценными бумагами, т.е. купля-продажа акций и облигаций.

Основанием для исключения непроизводительных сделок при подсчете ВВП является то, что они не имеют никакого отношения к текущему производству. Финансовые сделки, как и *продажа поддержанных вещей*, всего-навсего перераспределяют уже созданную стоимость, ничего к ней не прибавляя.

**Валовой внутренний продукт (ВВП)**, т.е. национальный продукт внутри страны, — это то же самое, что и ВВП, но без чистого дохода от собственности, получаемого за границей, т.е. без того, что создается на территории других стран. ВВП рассчитывается по рыночным ценам.

В дальнейшем анализе, не умаляя достоинств ВВП, мы будем использовать ВВП, и вот почему. На данном этапе изучения макроэкономики мы представляем экономическую систему как замкнутую, т.е. без международных отношений. Более того, мы предполагаем, что:

- ВВП, созданный за год, полностью реализуется и потребляется внутри общественного хозяйства;

■ имеет место равенство ВВП по производству, доходам и расходам. Возникает замкнутый кругооборот ресурсов, доходов и товаров. С точки зрения совокупного спроса ВВП представляется как:

$$Y = C + I + G,$$

где  $Y$  — это ВВП;  
 $C$  — потребление;  
 $I$  — внутренние частные инвестиции;  
 $G$  — государственные закупки товаров и услуг.

Теперь рассмотрим ВВП по доходам и расходам.

## 24.2. РАСЧЕТ ВВП ПО ДОХОДАМ И РАСХОДАМ

Чтобы определить **ВВП по доходам**, необходимо «очистить» его от средств, не связанных с выплатой доходов,— амортизации и косвенных налогов на бизнес.

**Амортизация** — это ежегодные отчисления, которые показывают объем капитала, потребленного в процессе производства. Это как раз те отчисления, которые формируют разницу между валовыми и чистыми инвестициями. **Косвенные налоги на бизнес** — это акцизы, налоги на имущество, лицензионные платежи и таможенные пошлины. После вычета амортизации и косвенных налогов оставшаяся часть ВВП выступает в виде заработной платы, ренты, ссудного процента и прибыли.

*Заработная плата* — это денежное вознаграждение за наемный труд. Она выплачивается бизнесом и государством. *Рента* — это доходы, получаемые собственниками земли и природных ресурсов, а также доходы от недвижимости. *Ссудный процент* — это доходы собственников денежного капитала. Процентные платежи, производимые государством, исключаются из процентных доходов. *Прибыль* — это доход, который остается у фирмы после вычета расходов из общей выручки.

$$\begin{aligned} \text{Итак, ВВП (по доходам)} &= \text{Заработная плата} + \text{Рента} + \\ &+ \text{Ссудный процент} + \text{Прибыль. ВВП по расходам} = \\ &= \text{ВВП по доходам.} \end{aligned}$$

**Расчет ВВП по расходам** — это суммирование всех расходов, необходимых для производства конечного продукта или услуги. К таким расходам относятся:

■ *личные потребительские расходы (C)* — расходы на предметы потребления длительного пользования (автомобили, холодильники и т.п.), товары кратковременного или текущего потребления (хлеб, молоко, рубашки и т.п.), а также потребительские расходы на услуги юристов, врачей, парикмахеров и т.д.;



■ *валовые частные внутренние инвестиции (I)*, которые состоят из трех компонентов — расходов фирм на покупку станков, машин и оборудования, строительство, изменение запасов. Валовые частные внутренние инвестиции включают в себя производство всех инвестиционных товаров, предназначенных как для замещения машин, оборудования и сооружений, потребленных в ходе производства, так и для расширения производства. Иначе говоря, валовые инвестиции включают в себя как сумму амортизации, так и прироста инвестиций, или так называемые чистые частные инвестиции.

Соотношение между валовыми инвестициями и амортизацией служит хорошим индикатором того, находится экономика в состоянии подъема, застоя или спада:

— *растущая экономика* — валовые инвестиции превышают амортизацию;

— *статичная экономика* — валовые инвестиции и амортизация равны. Экономика находится в состоянии покоя, в ней производится как раз столько товаров, сколько необходимо. Чистые инвестиции при этом приблизительно равны нулю;

— *экономика со снижающейся деловой активностью* — валовые инвестиции меньше чем амортизация, т.е. в экономике год за годом потребляется больше капитала, чем производится. В этих условиях чистые инвестиции будут иметь знак минус, а в экономике произойдет деинвестирование, т.е. сокращение инвестиций;

■ *государственные закупки товаров и услуг (G)* — все затраты на конечную продукцию фирм и прямые покупки ресурсов, рабочей силы со стороны государства. В эти затраты не включаются все государственные трансфертные платежи, поскольку они не отражают увеличение текущего производства товаров и услуг;

■ *чистый экспорт ( $X_n$ )* — величина, на которую сумма экспортируемых товаров превышает сумму импортируемых. Данная величина может быть и отрицательной.

Итак, ВВП (по расходам) =  $C + I + G + X_n$ .

Кроме главного показателя ВВП как измерителя годового выпуска продукции в экономике существует целый ряд взаимосвязанных показателей, которые могут быть рассчитаны на основе ВВП.

### 24.3. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ, ПРОИЗВОДНЫЕ ОТ ВВП

**Чистый национальный продукт (ЧНП)** представляет собой ВВП, скорректированный на сумму амортизации, или капитала, потребленного в ходе производства:

$\text{ЧНП} = \text{ВНП} - \text{Амортизация.}$

**Национальный доход (НД)** — это общий объем заработной платы, ренты, ссудного процента и прибыли, полученный в ходе производства и реализации товаров и услуг за год. Это весь годовой поток товаров и услуг, исчисляемый в денежном выражении:

$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{Косвенные налоги.}$

ЧНП и НД — наиболее важные макроэкономические показатели, так как они очищены от затрат прошлого труда (амортизация) и показывают результат живого труда. Это вновь созданная стоимость. Именно по данному показателю более достоверно можно определить состояние экономики, ее динамику и перспективу.

**Личный доход (ЛД)** — это полученный доход до уплаты индивидуальных налогов:

$\text{ЛД} = \text{НД} - \text{Трансфертные платежи.}$

**Трансфертные платежи** — это:

- выплаты государства по страхованию по старости и от несчастных случаев, а также пособия по безработице, основанные на социальных программах;
- выплаты по вспомоществованию;
- разнообразные выплаты ветеранам, например субсидии на образование и пособия по нетрудоспособности;
- выплаты частных пенсий и пособий по безработице и вспомоществованию;
- процентные платежи, выплачиваемые государством и потребителями.

Таким образом, переходя от национального дохода как измерителя заработанного дохода к личному доходу как показателю дохода, полученного фактически, мы должны вычесть из национального дохода такие три вида доходов, которые заработаны, но не получены, а также прибавить доходы, полученные, но не являющиеся результатом текущей трудовой деятельности.

**Доход после уплаты налогов, или конечный доход**, — это доход, находящийся в личном распоряжении. Он представляет собой личный доход за вычетом индивидуальных налогов. Индивидуальные налоги состоят из личных налогов на доходы, на личное имущество и на наследство, среди которых ведущая роль принадлежит налогам первого вида.

Доход после уплаты налогов представляет собой доход, которым домохозяйства располагают в окончательном виде. Имея в виду то, что экономисты для удобства характеризуют сбережения как ту часть

дохода, которая не расходуется, или точнее, как часть дохода после уплаты налогов, которая не расходуется на покупку потребительских товаров, можно сделать вывод, что индивидуумы и семьи направляют находящиеся в их распоряжении доходы на потребление и сбережения.

Расходы дают толчок к росту дохода, а из этого дохода в свою очередь возникают расходы, которые вновь попадают к владельцам ресурсов в виде дохода и т.д.

#### 24.4. УРОВЕНЬ ЦЕН. НОМИНАЛЬНЫЙ И РЕАЛЬНЫЙ ВВП

Анализ валового национального продукта и национального дохода необходимо дополнить решением важнейшей проблемы уровня цен. **Уровень цен** выражается в виде индекса цен. **Индекс цен** является измерителем соотношения между совокупностью определенного набора товаров и услуг, называемых рыночной корзиной для данного времени, и совокупной ценой идентичной либо сходной группы товаров и услуг в базовом периоде. Указанный ориентир, или начальный уровень, называется *базовым годом*. Если представить сказанное в виде формулы, то получим:

$$\text{Индекс цен в данном году} = \frac{\text{Цена рыночной корзины в данном году}}{\text{Цена аналогичной корзины в базовом году}} \times 100.$$

Согласно принятой практике соотношение цен данного года и базового года умножается на 100. Например, ценовое соотношение  $2/1$  представляет собой числовой индекс, равный 200. Аналогичным образом, ценовое соотношение, скажем  $1/3$ , представляет собой индекс, равный 33.

Набор индексов цен для разных лет позволяет сравнивать уровни цен в разные годы. Повышение индекса цен ВВП в данном году по сравнению с предыдущим указывает на *инфляцию*; уменьшение — на *дефляцию*.

Показатель ВВП, который отражает текущие цены, представляет собой денежный, или **номинальный, ВВП**. Аналогичным образом показатель ВВП, скорректированный с учетом инфляции (повышения цен) или дефляции (понижения цен), представляет собой **скорректированный, или реальный, ВВП**.

#### 24.5. БЛАГОСОСТОЯНИЕ ОБЩЕСТВА И ВВП

ВВП представляет собой весьма точный показатель функционирования национальной экономики. Однако он не является показателем

телем реального благосостояния общества. ВВП — измеритель годового объема производства, а **благосостояние общества** измеряется совокупным объемом производства за весь период существования общества. Поэтому между реальным ВВП и общественным благосостоянием существует тесная положительная связь, т.е. чем выше уровень производства, тем выше благосостояние общества. Но есть факторы, в результате действия которых увеличение объема производства не обязательно ведет к повышению благосостояния общества. ВВП является скорее количественным, чем качественным показателем. Он не отражает в полной мере улучшений в качестве продуктов и услуг, изменения в составе совокупного выпуска продукции на душу населения, издержки, связанные с улучшением окружающей среды, рост производства товаров и услуг в «теневой» среде.

---

### НОВЫЕ СЛОВА

---

Валовой национальный продукт, баланс валового национального продукта, чистый национальный продукт, национальный доход, уровень цен, номинальный и реальный ВВП.

---

### ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

---

1. Что такое валовой национальный продукт, как его рассчитать?
2. Как рассчитывается ВВП по доходам и по расходам?
3. Что такое национальный доход, как его рассчитать?
4. Как используются показатели ВВП и НД?
5. Что такое индекс цен?
6. Чем номинальный ВВП отличается от реального?
7. Изменится ли национальный доход, если:
  - большинство домохозяйек откажется от услуг прачечных и начнет стирать самостоятельно, а благосостояние нации;
  - значительная часть людей последует призывам экономить электроэнергию и воду, и количество потребляемой электроэнергии и воды сократится, а благосостояние нации?
8. Есть ли такие блага в составе ВВП, увеличение выпуска которых будет с очевидностью отражать уменьшение благосостояния?

### 25.1. ПОНЯТИЕ ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМЫ

**Денежная система** — это форма организации денежного обращения в стране, сложившаяся исторически и закреплённая национальным законодательством. Денежные системы сложились почти четыре века назад, хотя отдельные элементы таких систем имели место и в более ранний период. Экономисты выделяют два типа денежных систем:

- *металлического* обращения, при которой монеты непосредственно обращаются и выполняют все функции денег, а кредитные деньги разменны на металл;
- обращения *кредитных* и *бумажных* денег, при которых золото вытеснено из обращения.

Понятие современной денежной системы включает в себя следующие элементы: денежную единицу, масштаб цен, виды денег, эмиссионную систему, государственный или кредитный аппарат. *Денежная единица* — это установленный в законодательном порядке денежный знак, который служит для соизмерения и выражения цен всех товаров. *Эмиссионная система* в развитых странах означает выпуск банковских билетов центральным банком, а казначейских билетов и монет — казначейством в соответствии с законодательно установленным эмиссионным правом.

**Денежный оборот** — это движение денег, обслуживающее производство, обмен, распределение и потребление товаров и услуг. В связи с тем, что существуют наличные и безналичные деньги, экономисты различают наличный и безналичный денежный оборот.

*Наличный оборот* представляет собой движение наличных денег в виде разменных монет и бумажных денег.

*Безналичный оборот* — движение средств на банковских счетах. Формы безналичных расчетов могут быть самыми разнообразными: чеки, аккредитивы, кредитные карточки, электронные переводы, жиро-приказы, векселя, сертификаты, в России также платежные поручения и платежные требования-поручения.

Между наличным и безналичным обращением существует взаимосвязь: деньги постоянно переходят из одной сферы денежного обращения в другую. Очевидно, что именно наличность обеспечивает человеку удобство, связанное с тем, что необходимые деньги для ежедневных покупок находятся у него на руках, и ему нет необходимости при каждой покупке ходить в банк.

## 25.2. ДЕНЕЖНЫЕ АГРЕГАТЫ

В экономической теории деньги обозначаются символом  $M$  (от англ. *money*). В рыночной экономике применяются различные группировки денег. Они называются **денежными агрегатами** и служат альтернативными измерителями денежной массы в обращении.

Известны следующие денежные агрегаты (параметры):

$M_1$  = наличные деньги + чековые вклады, дорожные чеки, иногда — кредитные карточки;

$M_2$  =  $M_1$  + срочные вклады небольших размеров и сбережения, легкообратимые в наличные деньги;

$M_3$  =  $M_2$  + срочные вклады крупных размеров;

$M_4$  =  $M_3$  + депозитные сертификаты крупных коммерческих банков.

В своей совокупности они составляют общее количество денег в обращении, или денежное предложение (денежную массу).

Таким образом, кроме понятия денег ( $M_1$ ), существует понятие «почти-деньги». Отсюда возникает новое определение денег:

$M_1$  + «почти-деньги»: срочные вклады небольших и крупных размеров (включая вклады в сберегательных банках) + государственные облигации. Другими словами,  $M_2$ ,  $M_3$ ,  $M_4$  включают в себя элементы средства обращения (наличность и чековые вклады), соответствующие  $M_1$ , плюс другие элементы, которые быстро и без потерь могут быть обращены в наличность и чековые вклады.

В развитых странах для определения денежной массы используется разное количество денежных агрегатов (в Англии и Франции — два, в Японии и Германии — три, в США — четыре).

Для расчета совокупной денежной массы в Российской Федерации предусмотрены следующие денежные агрегаты (табл.).

**Структура денежных агрегатов**

Наличные деньги ( $M_0$ )	Безналичные деньги ( $M_1 + M_2 + M_3$ )	
Бумажные деньги (банкноты Центрального банка Российской Федерации)	$M_1$ — текущие банковские счета (вклады до востребования)	Превращаются в наличные деньги по первому требованию

Наличные деньги ( $M_0$ )	Безналичные деньги ( $M_1 + M_2 + M_3$ )	
Металлическая монета	$M_2$ – срочные банковские вклады	Могут быть превращены в наличные деньги по истечении установленного срока
	$M_3$ – депозитные сертификаты	Крупные срочные вклады предприятий. Могут продаваться
	$M_3$ – государственные ценные бумаги	Выкупаются государством. Могут быть проданы

$M_0$  = наличные деньги;  $M_1 = M_0$  + расчетные, текущие и прочие счета, вклады в коммерческих банках, депозиты до востребования в Сбербанке России;  $M_2 = M_1$  + срочные вклады в Сбербанке России;  $M_3 = M_2$  + депозитные сертификаты и облигации государственных займов.

До начала Первой мировой войны банкноты развитых стран свободно обменивались (конвертировались) на золото. Сегодняшние деньги — банкноты и монеты — не что иное, как заменители, или простые символы денег.

Итак, имеется несколько определений (агрегатов) денег, но в дальнейшем будем использовать первое определение (количество денег в обращении как сумма металлических и бумажных денег + банковые деньги, или чековые вклады на текущих счетах).

### 25.3. ДЕНЕЖНАЯ МАССА В ОБРАЩЕНИИ

Какое же количество денег необходимо в обращении?

Устойчивость современных денег определяется не золотым запасом, а количеством бумажных денег, необходимых для обращения.

**Количество денег в обращении (теория К. Маркса).** Согласно марксистской теории, количество денег, необходимых для обращения, определяется по формуле

$$КД = \frac{СцТ - К = П - В}{О},$$

где КД — количество денег в обращении;  
 СцТ — сумма цен товаров, подлежащих реализации;  
 К — сумма цен товаров, проданных в кредит;  
 П — сумма платежей по кредитам, срок оплаты которых наступил;  
 В — сумма взаимно погашающихся платежей;  
 О — скорость оборота одной денежной единицы, выраженная средним числом ее оборотов.

**Количественная теория денег И. Фишера.** Большинство экономистов Запада пользуются математической формулой, предложен-

ной американским экономистом И. Фишером (которая известна как уравнение обмена), показывающей зависимость уровня цен от денежной массы:

$$MV = PQ,$$

где  $M$  – среднее количество денег, находящихся в обращении в данном обществе в течение года;  
 $V$  – скорость обращения денег;  
 $P$  – уровень товарных цен;  
 $Q$  – количество обращающихся товаров.

В соответствии с этой формулой объем денежной массы можно определить по формуле

$$M = \frac{PQ}{V}.$$

Из данной формулы видно, что показатель денежной массы определяется путем деления объема всей массы произведенных товаров и услуг в денежном выражении на скорость обращения денег.

#### 25.4. ПОЧЕМУ ГОСУДАРСТВО КОНТРОЛИРУЕТ КОЛИЧЕСТВО ДЕНЕГ В ОБРАЩЕНИИ?

Количество денег в обращении контролирует государство. Оно является гарантом относительной стабильности стоимости денег. Нельзя бесконтрольно выпускать деньги в обращение, так как это существенно снижает покупательную способность денег. Сказанное относится как к бумажной наличности, так и к банковским деньгам. Последние принимаются в качестве денег, поскольку банки и сберегательные учреждения способны выполнять обязательства. Однако децентрализованная система частных банков не застрахована от выпуска слишком большого количества чековых денег. Для этого и существует **государственный контроль**, который предохраняет банковскую и финансовую систему от неосмотрительного открытия текущих счетов. Большинство инфляционных проблем, с которыми сталкивается общество, является следствием опрометчивого увеличения предложения денег. В связи с этим необходимо проводить соответствующую фискальную политику и эффективный государственный контроль денежного предложения.

---

#### НОВЫЕ СЛОВА

---

Денежная система, денежный оборот, наличный оборот, безналичный оборот, денежные агрегаты, «почти-деньги», наличные деньги, безналичные деньги, денежная масса в обращении, государственный контроль над денежной массой.



---

## Вопросы для повторения

---

1. Что такое денежная система? Какие составные ее элементы?
2. Какие денежные агрегаты существуют в Российской Федерации?
3. Что представляют собой «почти-деньги»?
4. Почему государство контролирует количество денег в обращении?

### 26.1. ЧТО ТАКОЕ КРЕДИТ?

**Кредит** — это сделка между юридическими или физическими лицами о предоставлении денег либо товаров в долг с уплатой процентов. Одна из сторон сделки (ссудодатель, кредитор) предоставляет другой стороне (ссудополучателю, заемщику) ссуду: деньги или имущество на определенный срок с условием возврата эквивалентной стоимости, но, как правило, с оплатой этой услуги в виде процентов.

Главное, что отличает ссуду от всех других форм денежных отношений, — это возвратное движение стоимости.

Всюду, где есть кредит, деньги выполняют функцию средства платежа. Следовательно, кредит — это особая форма движения денег, или ссудного фонда, а по теории Маркса — ссудного капитала.

**Ссудный фонд**, или **ссудный капитал**, представляет собой:

- денежные резервы фирм, высвобождаемые в процессе кругооборота капитала;
- денежные резервы специальных фондов, например пенсионных;
- денежные резервы государства;
- денежные сбережения населения, аккумулируемые банками;
- эмиссию денег, осуществляемую в соответствии с экономической политикой государства.

Итак, кредитные отношения, обусловленные непрерывным кругооборотом дохода, продукта и ресурса, позволяют эффективно использовать все временно свободные денежные средства для нужд экономики.

### 26.2. ФУНКЦИИ КРЕДИТА И ЕГО ПРИНЦИПЫ

Сущность кредита выражается в трех его основных функциях:

- **аккумулятивно-распределительная функция** — аккумуляция (привлечение) временно свободных денежных средств и их размещение между заемщиками на условиях платности и возвратности. Данная функция четко проявляется в процессе сбора и предоставления

во временное пользование денег фирмам, международным организациям и домохозяйствам для удовлетворения их потребностей в денежных ресурсах;

■ **созидательно-эмиссионная функция** — создание кредитных средств обращения и резерва, которые банк считает необходимыми или обязывается в законодательном порядке содержать. Данная функция проявляется в том, что в процессе кредитования создаются банковские деньги (векселя, чеки, банкноты и т.д.), а также новые платежные средства — средства безналичного расчета, что в свою очередь приводит к уменьшению количества наличных денег в обращении. Чем совершеннее кредитная система в экономике страны, тем больше величина безналичного оборота;

■ **контрольная функция** — отслеживание деятельности клиентов (заемщиков и кредиторов), оценка кредитоспособности и платежеспособности хозяйствующих субъектов, соблюдение принципов кредитования.

Основными принципами кредитования являются: *возвратность, срочность, обеспеченность, целевое использование, платность*. Принципы кредитования могут меняться в зависимости от конкретных форм кредита.

### 26.3. ФОРМЫ КРЕДИТА

Известны следующие формы кредита:

■ **банковский кредит** — кредит в виде денежных ссуд. Он обслуживает движение денежного капитала. Банковский кредит предоставляется банками и другими кредитно-финансовыми институтами юридическим лицам, населению, государству, иностранным клиентам. Стержнем банковской кредитной системы является Центральный банк Российской Федерации (Банк России), который занимается выпуском (эмиссией) наличных денег — банкнот, осуществляет кредитование коммерческих банков, сберегает резервы частных банков и других кредитных учреждений, золотовалютные резервы государства, кредитует и выполняет расчетные операции для правительства. Банк России позволяет государству командными методами распределять ссудный фонд, определять направления ссуд и порядок их возврата, что составляет основу макроэкономического регулирования не только денежного обращения, но и всей экономики в целом;

■ **коммерческий кредит** — предоставление отсрочки платежа за отгруженные продукты или оказанные услуги. Коммерческий кредит обслуживает движение товарного капитала через вексельное обращение. Главная цель такого кредита — ускорить процесс реализации

товаров и заключенной в них прибыли. Процент по коммерческому кредиту, входящий в цену товара и в сумму векселя, как правило, ниже, чем по банковскому кредиту. В большинстве случаев коммерческий кредит связан с банковским кредитом, так как размеры первого ограничены величиной резервных капиталов, которыми располагают промышленные и торговые фирмы. Банковский кредит наиболее развит в индустриальных странах;

■ **межбанковский кредит** — предоставление кредита банками друг другу, когда у одних возникают свободные ресурсы, а у других их недостает;

■ **межхозяйственный кредит** сходен с коммерческим кредитом, но не имеет товарной основы, а предполагает предоставление денежных средств займы различными хозяйствующими субъектами;

■ **государственный кредит** — размещение государственных ценных бумаг на финансовом рынке. Субъектами государственного кредита выступают юридические и физические лица и государство. Государственный кредит делится на собственно государственный кредит и государственный долг. Целью собственно государственного кредита является кредитование различных секторов экономики. *Государственный долг* — это заимствование государством денежных средств у банков и других кредитно-финансовых институтов с целью финансирования бюджетного дефицита и самого государственного долга;

■ **международный кредит** — предоставление кредита в виде ссуды или отсрочки платежа в сфере международных финансовых сделок и международной торговли. Международный кредит отражает движение ссудного капитала в сфере международных экономических и валютно-финансовых отношений, связанное с предоставлением валютных и товарных ресурсов на условиях срочности, платности и возвратности. В качестве кредиторов и заемщиков выступают частные фирмы, банки, государственные и региональные валютно-кредитные и финансовые организации. В частности, в качестве субъекта международного кредита выступает Международный валютный фонд (МВФ).

Наряду с перечисленными основными формами кредита в экономике развитых стран встречаются другие формы кредита, которые различаются по объекту и субъекту кредитования, целевому назначению, платности, срочности возврата. Например, **потребительский кредит** — предоставление потребителям кредита в виде ссуды, скажем, на покупку жилья или другого имущества, с рассрочкой платежа; **ипотечный кредит** — предоставление долгосрочных ссуд под залог недвижимости земли, зданий, сооружений; **сельскохозяйственный кредит** —

предоставление долгосрочных ссуд для инвестиций в сельское хозяйство, как правило, под залог недвижимости. Есть и другие формы кредита: инвестиционный, страховой и т.д. Но мы не будем их подробно анализировать, так как наша цель — рассмотреть механизм кредитно-денежной политики и в дальнейшем раскрыть влияние кредитно-денежной политики на уровень национального дохода.

#### 26.4. КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА

Сущность и функции кредита в его различных формах реализуются через кредитную систему. Традиционно кредитная система рассматривается в двух аспектах:

■ *функциональный аспект* — под **кредитной системой** понимается совокупность кредитных отношений, форм и методов кредитования, т.е. кредитная система представлена банковским, коммерческим, потребительским, государственным, международным и другими перечисленными формами кредита;

■ *институциональный аспект* — **кредитная система** представляет собой совокупность кредитных институтов, создающих, аккумулирующих и предоставляющих денежные средства в соответствии с основными названными принципами кредитования.

Кредитные системы разных стран при всем их разнообразии имеют общие черты, поскольку складываются из банковской системы и совокупности так называемых небанковских организаций, т.е. небанковских кредитно-финансовых институтов, способных аккумулировать временно свободные средства и размещать их на условиях срочности, платности и возвратности. В мировой практике небанковские кредитно-финансовые учреждения представлены инвестиционными фондами, финансовыми и страховыми компаниями, негосударственными пенсионными фондами, сберегательными кассами, ломбардами. Эти институты, формально не являясь банками, выполняют многие банковские операции и конкурируют с банками. Однако несмотря на общие функции, выполняемые банками и кредитно-финансовыми организациями, ядром кредитной системы государства остаются банки.

**Главная цель кредитной системы** состоит в обеспечении экономики необходимыми денежными средствами для стабилизации производства, занятости и уровня цен.

Эта цель достигается в результате изменения объема денежного предложения с учетом циклического развития экономики. Следует заметить, что в период спада (кризиса) кредитно-денежная политика — одна, а в период подъема — другая. Разница — в целях: в период спада, когда в экономике денежный голод, кредитно-денежная политика

направлена на увеличение денежного предложения, а во время подъема (избыток денег) — на ограничение. Объем денежного предложения меняется путем регулирования избыточных резервов, имеющих в коммерческих банках. Избыточные резервы имеют решающее значение для создания банковских денег, а следовательно, для изменения денежного предложения. Изменения в объеме денег воздействуют на процентные ставки и совокупные расходы. В развитых странах кредитно-денежную политику осуществляют центральные банки (в Российской Федерации — Банк России, в США — Совет управляющих Федеральной резервной системы, объединяющий 12 федеральных резервных банков).

---

### **НОВЫЕ СЛОВА**

---

Кредит, функции кредита, принципы кредитования, формы кредита: банковский, коммерческий, межбанковский, межхозяйственный, потребительский, ипотечный, государственный, международный, кредитная система.

---

### **ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ**

---

1. Что такое кредит? Какова его сущность?
2. Назовите три функции кредита. Можно ли среди трех функций выделить главную?
3. Каковы принципы кредитования?
4. Дайте краткую характеристику форм кредита. Какая из форм кредита наиболее перспективная?
5. Какова главная цель кредитной системы?

### 27.1. ЧТО ТАКОЕ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК?

Коммерческий банк является деловым предприятием. Банковское дело — это бизнес, подобный любому иному бизнесу. Банк за определенную цену, или так называемый процент, продает клиентам соответствующие услуги с целью получения прибыли. Традиционно банк рассматривается как учреждение, которое принимает вклады (депозиты) и выдает ссуды.

В рыночной экономике коммерческий банк можно сравнить с заводом, фермой или торговой фирмой, поскольку все они занимаются делом, или бизнесом, но каждый своим. Промышленники и сельскохозяйственные производители создают продукт (металл, нефть, машины, пшеницу и т.д.), торговцы его продают, а весь оборот продуктов, ресурсов и доходов происходит в денежной форме через банки. Следовательно, банк, образно говоря, это денежный фундамент экономики, или так называемая рыночная инфраструктура. Банк собирает все свободные деньги под определенный процент и выдает ссуды клиентам во временное пользование также под процент, но уже по размеру больший, чем первоначальный. Разница между этими процентами и есть банковская прибыль.

Коммерческий банк строит свои взаимоотношения с партнерами на основе прибыльности и риска. Банк всегда должен соотносить прибыльность с соображениями безопасности и ликвидности. Банк, предоставивший слишком много ссуд или оказавшийся не в состоянии обеспечить ликвидность, необходимую в некоторых непредвиденных ситуациях, может стать неплатежеспособным.

Основополагающим принципом успешного функционирования любого коммерческого банка является его деятельность в пределах реально имеющихся ресурсов.

### 27.2. КЛАССИФИКАЦИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Все многообразие коммерческих банков можно классифицировать следующим образом:

■ *по видам собственности* выделяются государственные, частные, кооперативные, смешанные банки;

■ в зависимости от *организационно-правовой формы* деятельности коммерческие банки бывают акционерными обществами, обществами с ограниченной ответственностью, командитными обществами и т.д.;

■ *по территориальной деятельности* банки делятся на республиканские, региональные, межрегиональные, муниципальные а также национальные и международные;

■ *по степени независимости* различают самостоятельные, дочерние, сателлиты (полностью зависимые), уполномоченные (банки-агенты), связанные (участвующие в капитале друг друга) банки;

■ по степени диверсификации капитала — однопрофильные (занимающиеся только банковскими операциями) и многопрофильные (участвующие в капиталах небанковских фирм);

■ *по видам осуществляемых операций* различают:

— собственно депозитные банки, занимающиеся приемом депозитов и выдачей краткосрочных кредитов,

— инвестиционные банки кроме депозитных операций занимаются размещением собственных и заемных средств в ценные бумаги, выступают посредниками между предпринимателями, нуждающимися в средствах для средне- и долгосрочных вложений, и вкладчиками средств на длительный срок,

— ипотечные банки. Они, подобно другим банкам, аккумулируют средства юридических и физических лиц путем выпуска акций и облигаций, но особенность этих банков состоит в том, что они обеспечивают риски по кредитам недвижимостью, внесенной в банк в качестве уставного капитала и залога, что является одним из испытанных механизмов принятой в мире системы обеспечения гарантий возвратности кредита,

— сберегательные,

— биржевые,

— универсальные;

■ *по объему капитала* коммерческие банки делятся на крупные, средние и мелкие.

В банковской системе России представлены практически все перечисленные виды коммерческих банков. Если ранее для банковской системы России было характерно наличие большого числа узкоспециализированных кредитных организаций, создаваемых в рамках отдельных отраслей и обслуживавших потребности этих секторов экономики, то сейчас явно прослеживается тенденция диверсификации банковских операций.



### 27.3. ОПЕРАЦИИ БАНКА

Традиционными для банка являются пассивные и активные операции.

**Пассивные операции банка** — это операции по мобилизации ресурсов. Средства, полученные в результате пассивных операций, представляют собой основу дальнейшей банковской деятельности. В развитых странах банковские депозиты составляют значительную часть денежной массы. Почти все крупные платежи принимают форму трансфертов (переводов) банковских вкладов. Эти трансферты осуществляются с помощью чеков. Сам по себе чек не деньги, а указание банку перевести некоторую сумму денег с одного счета на другой. Результатом проведения пассивных операций банка является формирование банковских ресурсов, которые отражаются в пассиве баланса банка. Источниками банковских ресурсов признаются:

- *собственные средства, или собственный капитал* банка;
- *заемные средства коммерческого банка*, или кредиты, полученные от других банков, в том числе кредиты Банка России как кредитора «в последней инстанции»;

- *привлеченные средства*, или вклады клиентов (депозиты).

Вклады могут быть:

- бессрочные (до востребования),
- срочные (обязательства, имеющие определенный срок),
- условные (средства могут быть изъяты при наступлении заранее оговоренных условий).

Привлеченные средства являются основным источником формирования банковских ресурсов.

**Активные операции банка** — операции по размещению средств, или кредитование фирм и населения. Не случайно банк называют кредитным предприятием. Банковские кредиты могут быть классифицированы по нескольким критериям: в зависимости от получателей, целей, сроков, обеспеченности и т.д.

Кредитные операции являются наиболее доходной статьей банковского бизнеса, но в каждой кредитной сделке для кредитора присутствует элемент риска: возможность невозврата ссуды, неуплаты процентов, нарушения сроков возврата кредита.

Наличие такого риска, его зависимость от различных факторов, связанных с деятельностью заемщика, предполагают проведение банком обоснованной оценки кредитоспособности заемщика. Единой системы оценки кредитоспособности заемщика не существует: каждый банк старается использовать оптимальную для него методику анализа кредитоспособности своих клиентов.

Как активные, так и пассивные операции банк проводит с помощью денежных расчетов, которые могут иметь наличную и безналичную форму.

При *наличной форме* денежные расчеты проводятся деньгами, которые находятся в денежном обращении, или просто наличными деньгами.

При *безналичной форме* расчетов делаются записи по счетам в банках, т.е. деньги списываются со счета плательщика и зачисляются на счет получателя. Безналичные расчеты осуществляются по банковским счетам, которые открываются клиентам для хранения и перевода средств после представления соответствующих документов.

Банковские счета могут быть следующих видов:

■ *расчетные счета*, которые открываются всеми фирмами, независимо от формы организационно-правовой деятельности, действующими на принципах коммерческого расчета и имеющими статус юридического лица;

■ *текущие счета*, которые открываются обычно учреждениям, не занимающимся коммерческой деятельностью, либо нехозрасчетным подразделениям фирмы;

■ *депозитные счета*, которые открываются для хранения в течение определенного времени части средств фирмы;

■ *валютные счета*, которые служат базой для проведения безналичных расчетов в различных формах.

Эти операции относятся либо к пассивным, либо к активным.

Банковские депозиты занимают преобладающее место в структуре денежной массы. Они бывают двух видов:

■ *текущие депозиты*. Человек, имеющий на текущем счету некоторую сумму денег, может получить ее по требованию, а фактически — немедленно. Владельцы текущих счетов получают чековую книжку и могут оплачивать покупки, снимая деньги со своего текущего счета путем выписывания чеков. Процент по текущим счетам, как правило, не начисляется. Такой депозит часто называют депозитом *до востребования*, или *бессрочным вкладом*;

■ *срочные депозиты*. На деньги, положенные на срочные депозиты, начисляются проценты. Эти деньги не могут быть взяты назад по требованию или переведены в оплату покупки по чеку. Банк просит прислать ему уведомление об этом за несколько дней.

## 27.4. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИИ

Проводившиеся в России рыночные реформы потребовали создания качественно новой **двухуровневой** банковской системы:

- первый уровень — Центральный банк Российской Федерации (Банк России);

- второй уровень — коммерческие банки и другие банковские и небанковские учреждения.

Главное отличие Банка России от остальных банков состоит в том, что он обладает монопольным правом выпуска в стране денежных знаков, являющихся национальной валютой. Банк России располагает самыми крупными денежными ресурсами. В силу этого он может оказывать поддержку всем остальным банкам, контролировать их деятельность, быть центром по организации банковского дела в стране.

Перед Банком России стоят две основные задачи:

- проводить такую денежно-кредитную политику, чтобы не допустить высокого уровня инфляции и значительной безработицы;

- обеспечивать стабильность функционирования банковской и финансовой системы.

Выполнение этих задач связано с особенностями функционирования всей банковской системы.

**Коммерческие банки.** Первые коммерческие банки в России появились в августе 1988 г. Они создавались в основном тремя путями:

- на базе отделений бывших государственных специализированных банков;

- на базе крупных отраслей или предприятий, однако без участия государственных банковских служб, например, «Нефтехимбанк», «Газпромбанк», «Автобанк»;

- без какой-либо базы. Эти банки появились для обслуживания фирм и переживали вместе с ними все трудности роста.

Основными преимуществами создаваемых коммерческих банков стала предоставленная свобода выбора методов ведения банковских операций и прямая заинтересованность в привлечении клиентов на договорной основе.

Исключительное значение имело закрепление на законодательном уровне принципа независимости банков от органов государственной власти и управления при принятии решений, связанных с проведением банковских операций.

В результате финансового кризиса 1998 г. Россия оказалась в очень сложном финансовом положении. Почти 600 банков были признаны убыточными. Лавина банкротств захватила не только мелкие и средние банки, но и крупные, что, конечно, негативно отразилось на всей российской экономике, в том числе на реальном секторе.

Анализ показывает, что уязвимость российских банков обусловлена следующими причинами:

- слабая связь с промышленным сектором;
- плохое качество активов и непрекращающаяся выдача новых ссуд, которые зачастую не погашаются в срок;
- большой объем спекулятивных операций;
- потеря общественного доверия к банковской деятельности.

Для того чтобы устранить эти причины, необходимо оптимальное взаимодействие рыночных механизмов и государственного регулирования. Это означает, что необходимо:

- развернуть финансовые потоки в сторону реального сектора экономики;
- преодолеть утечку капитала за границу;
- создать благоприятные условия для накопления капитала в приватизированном и государственном секторах экономики за счет снижения процентной ставки;
- способствовать аккумуляции сбережений населения в банках с целью трансформации этих сбережений в инвестиции;
- создать эффективный механизм государственного регулирования экономики, в частности, устранения множественности центров принятия экономических решений;
- дополнить позитивные моменты политики монетарного регулирования эффективной политикой стимулирования экономического роста.

В связи с этим важное место в экономике занимает рынок ценных бумаг.

---

## НОВЫЕ СЛОВА

---

Центральный банк, коммерческий банк, банковские депозиты, чековые вклады, текущие депозиты, срочные депозиты, пассивные и активные операции.

---

## ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

---

1. Что такое коммерческий банк?
2. Чем активные операции банка отличаются от пассивных?
3. Каковы функции банков?
4. Что собой представляют банковские депозиты?
5. Как вы понимаете двухуровневую банковскую систему России?
6. Каковы особенности банковской системы России (после кризиса 1998 г.)?

### 28.1. ЧТО ТАКОЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ? ВИДЫ ЦЕННЫХ БУМАГ

**Ценная бумага** — это официальный денежный документ установленной формы и обязательных реквизитов, удостоверяющий имущественные права, осуществление или передача которых возможны только при его предъявлении. Утрата ценной бумаги, как правило, лишает возможности реализовать выраженное в ней право.

Ценные бумаги обращаются на рынке ценных бумаг (РЦБ) как товар, но как товар особого рода: не имея собственной стоимости (стоимость самой бумаги как таковой незначительна), они имеют цену и приносят доход в виде дивидендов или процентов. Почему же ценные бумаги имеют цену и приносят доход? Дело в том, что ценная бумага является носителем реального капитала. Образно говоря, она, как зеркало, отражает реально существующий капитал. Она — титул собственности. Это означает: на одной стороне — реальный капитал, а на другой — фиктивный (бумажный). Именно движение фиктивного капитала и является основой функционирования РЦБ.

**Фиктивный капитал** представляет собой общественное отношение, суть которого состоит в его способности «улавливать» некоторую часть прибавочной стоимости. С появлением ценных бумаг (фондовых активов) происходит как бы раздвоение капитала. С одной стороны, существует реальный капитал, представленный производственными фондами, с другой — его отражение в ценных бумагах. Возникновение этой разновидности капитала связано с развитием потребности в привлечении все большего объема денежных средств в сферу коммерческой и производственной деятельности.

Ценные бумаги бывают следующих видов:

■ **ценные бумаги с фиксированным доходом**, или так называемые долговые обязательства. *Долговые обязательства* выпускаются коммерческими организациями в целях заимствования на финансовом рынке денежных средств, необходимых для решения стоящих перед ними текущих и перспективных задач. Этот вид представлен на рынке

ценных бумаг облигациями, депозитными и сберегательными сертификатами, государственными ценными бумагами и векселями;

■ **ценные бумаги с нефиксированным доходом.** Прежде всего, к ним относятся акции. *Акция* — это ценная бумага, удостоверяющая, что владелец оплатил ее стоимость и тем самым внес свою долю (пай) в капитал акционерного общества. Акция — это титул собственности. За ней закреплено право на дивиденд. Как титул собственности акцию можно охарактеризовать так: акционер, вложив деньги в фирму, не может потребовать обратно свои средства, поэтому фирма может сколько угодно долго распоряжаться капиталом. Акция обладает правом голоса. Акция приносит дивиденд, т.е. ее обладатель имеет право на часть прибыли, причем именно на часть, поскольку прибыль может быть вложена и в расширение производства.

Акции разделяются на обычные и привилегированные, а также предъявительские и именные. Привилегированные акции предполагают, что у их владельца есть права, отличающие его от держателя обыкновенных акций;

■ **смешанные формы.** К этому виду можно отнести опционные займы, причем они представляют собой переходную форму от займов с фиксированным процентом к акциям, т.е. получая процент, держатель имеет право и на дополнительные обязательства компании.

В прошлом ценные бумаги существовали исключительно в физически осязаемой, бумажной форме, печатались типографским способом на специальных бумажных бланках. Ценные бумаги, как правило, изготавливаются с достаточно высокой степенью защищенности от возможных подделок.

## 28.2. РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ

Ценные бумаги продаются и покупаются на особом рынке — **рынке ценных бумаг**. РЦБ, подобно рынку товаров, есть не что иное, как механизм взаимодействия между покупателями и продавцами по поводу купли-продажи ценных бумаг.

Функции РЦБ можно разделить на две группы:

- общерыночные функции, обычно присущие каждому рынку;
- специфические функции, которые отличают РЦБ от других рынков.

К *общерыночным функциям* относятся такие, как:

- коммерческая функция, т.е. функция получения прибыли от операции на данном рынке;

- ценовая функция, т.е. рынок обеспечивает процесс формирования рыночных цен, их постоянное движение и т.д.;

■ информационная функция, т.е. рынок производит и доводит до своих участников рыночную информацию об объектах торговли и ее участниках;

■ регулирующая функция, т.е. рынок создает правила торговли и участия в ней, порядок разрешения споров между участниками, устанавливает приоритеты, органы контроля или даже управления и т.д.

К *специфическим функциям* рынка ценных бумаг можно отнести следующие:

■ распределение денежных средств между отраслями и сферами экономики;

■ перевод сбережений, прежде всего населения, в реальный сектор;

■ финансирование дефицита государственного бюджета на неинфляционной основе, т.е. без выпуска в обращение дополнительных денежных средств;

■ страхование ценовых и финансовых рисков, или хеджирование. Рынок ценных бумаг бывает двух видов:

■ **первичный** рынок, возникающий в момент эмиссии ценных бумаг;

■ **вторичный** рынок, на котором выпущенные ранее ценные бумаги перепродаются. Вторичный рынок в свою очередь делится на биржевой и внебиржевой («уличный»).

В странах с развитой рыночной экономикой операции с акциями, как правило, проходят на бирже, а внебиржевой рынок является местом купли-продажи облигаций.

Известны две формы первичного рынка ценных бумаг:

■ *частное размещение*, которое характеризуется продажей (обменом) ценных бумаг ограниченному количеству заранее известных инвесторов без публичного предложения и продажи;

■ *публичное предложение* — размещение ценных бумаг при их первичной эмиссии путем публичных объявлений и продажи неограниченному числу инвесторов.

Соотношение между частным размещением и публичным предложением постоянно меняется и зависит от типа финансирования, который избирают фирмы в той или иной экономике, от структурных преобразований, которые проводит государство, и от других факторов.

Известны две формы вторичного рынка ценных бумаг:

■ *организованный (биржевой)* рынок;

■ *неорганизованный (внебиржевой или «уличный»)* рынок.

Важнейшая черта вторичного рынка — его ликвидность, т.е. возможность успешной и обширной торговли, способность обращения

значительных объемов ценных бумаг в короткое время при небольших колебаниях курсов и при низких издержках на реализацию.

**Целью участников РЦБ** является получение прибыли, как и при любой деятельности в рыночной экономике. Одним из средств увеличения прибыли является вложение (инвестирование) капитала, поэтому важно выбрать наиболее целесообразный рынок для инвестирования капитала. Денежные средства могут быть вложены в разные рынки: денежный рынок или рынок капиталов.

### 28.3. ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Вся деятельность РЦБ реализуется через фондовый рынок и его институциональную (учрежденческую) форму — фондовую биржу.

**Фондовый рынок** представляет собой систему отношений между его участниками по поводу выпуска и обращения ценных бумаг. Это организованный, или биржевой, рынок ценных бумаг.

Его деятельность реализуется через механизм фондовой биржи.

**Фондовая биржа** — это форма организации торговли ценными бумагами, осуществляемая регулярно по заранее установленным правилам.

Фондовая биржа определяет рыночную цену ценных бумаг, распространяет информацию о них, поддерживает высокий уровень профессионализма участников РЦБ.

Мировая практика показывает, что фондовые биржи образуются либо государством, либо группой физических и юридических лиц. Этим определяется статус фондовой биржи как государственного учреждения, акционерного общества, ассоциации или публично правового института.

Рынок ценных бумаг в России — это молодой, динамичный рынок с быстрорастущими объемами операций, со все более сложными финансовыми инструментами и диверсифицированной регулятивной и информационной структурой.

### 28.4. ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧАСТНИКОВ РЦБ

Важнейшими структурами рынка ценных бумаг как финансовой категории являются участники РЦБ, осуществляющие свою профессиональную деятельность, которая бывает следующих видов:

- *брокерская* деятельность — совершение сделок с ценными бумагами на основе договоров комиссии и поручения (финансовый брокер);
- *дилерская* деятельность — совершение сделок купли-продажи ценных бумаг от своего имени и за свой счет путем публичного объявления цен покупки и продажи ценных бумаг с обязательством покупки



и продажи этих ценных бумаг по объявленным ценам (инвестиционная компания);

■ деятельность по *организации торговли ценными бумагами* — оказание услуг, способствующих заключению сделок с ценными бумагами между профессиональными участниками РЦБ (фондовые биржи, фондовые отделы товарных и валютных бирж, организованные внебиржевые системы торговли ценными бумагами);

■ *консультационная деятельность* — предоставление юридических, экономических и иных консультаций по поводу выпуска и обращения ценных бумаг (инвестиционный консультант).

Согласно действующему законодательству профессиональные участники рынка ценных бумаг имеют право совмещать разные виды деятельности, за исключением совмещения деятельности дилера или брокера с посреднической деятельностью.

## **28.5. ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ**

Рынок ценных бумаг в России существовал и в дореволюционный период. В результате Октябрьской революции 1917 г. и строительства социалистической экономики этот рынок прекратил существование. В связи с переходом к рыночным отношениям РЦБ заработал на полную мощность вследствие появления такой ценной бумаги, как ваучер (1992 г.).

Ваучер отвечал основным требованиям ценных бумаг:

■ легко покупался и продавался физическими и юридическими лицами как за наличный, так и безналичный расчет;

■ налоги по купле-продаже и от доходов по ваучеру не взимались;

■ он был рассчитан на 150 млн покупателей;

■ привел к образованию акционерных обществ и чековых инвестиционных фондов.

Ваучер прекратил свое существование 1 июля 1994 г., и все организации и структуры, которые появились на РЦБ для операций с ваучерами, оказались невостребованными. Начался процесс сворачивания деятельности больших брокерских фирм. На РЦБ наступил период спада с переходом в состояние застоя. Но в середине 1996 г. в результате принятия Федерального закона от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» стал формироваться рынок государственных ценных бумаг. Он получил большое развитие посредством размещения государственных казначейских облигаций (ГКО), особенно в 1996—1997 гг. Но в результате августовского кризиса 1998 г. РЦБ резко сократил свою деятельность и до сегодняшнего дня (середина 2005 г.) не достиг прежнего объема.

---

## НОВЫЕ СЛОВА

---

Рынок ценных бумаг, классификация ценных бумаг, сертификаты, ценные бумаги денежного рынка, капитальные ценные бумаги, облигации, акции (стоимость акций, типы акций, виды привилегированных акций), вексель, приватизационные чеки (ваучеры).

---

## ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

---

1. Каковы причины возникновения рынка ценных бумаг?
2. Можно ли ценные бумаги назвать фиктивным капиталом?
3. Какие виды ценных бумаг вы можете назвать?
4. Какое место занимает рынок ценных бумаг наряду с рынком капитала и денежных рынков?
5. Какие функции выполняет рынок ценных бумаг? Можно ли такие функции, как перераспределение капиталов и страхования риска вложения капитала назвать важнейшими?
6. Действуют ли на рынке ценных бумаг такие экономические законы, как закон спроса и предложения, закон конкуренции, закон накопления, законы денежного обращения и другие экономические законы?
7. Подвержен ли рынок ценных бумаг государственному регулированию?
8. Какие функции выполняет биржа? Что такое хеджирование?
9. Можно ли сказать, что рынок ценных бумаг играет важную роль в системе перераспределения финансовых ресурсов государства, а также необходим для нормального функционирования рыночной экономики?

### 29.1. ЧТО ТАКОЕ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ?

**Государственные финансы** (*public finance*) — это область государственной деятельности по сбору и расходованию денежных средств, которая выполняет три функции: производство так называемых общественных благ, распределение доходов и богатства между членами общества для обеспечения социальных гарантий в обществе, а также проведение эффективной макроэкономической политики. Это означает достижение таких целей, как экономический рост, полная занятость, низкие темпы инфляции. Хотя влияние перераспределения дохода на благосостояние граждан трудно измерить, можно однозначно утверждать, что наличие государственных доходов и расходов объективно обусловлено самой природой рыночной экономики и существенно влияет на перераспределение ВВП.

Чтобы понять суть государственных финансов, необходимо уяснить те их разделы, которые собственно и составляют государственную финансовую деятельность. Начнем с государственных расходов.

### 29.2. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ

**Государственные расходы** — расходы, производимые государством с целью создания нормальных условий для повседневного проживания населения и частной предпринимательской деятельности. Исходя из деления государственного бюджета на три составные части: федеральный, региональные (в США — бюджеты штатов) и местных органов власти, государственные расходы можно разделить на бюджетные группы: федеральные, региональные и местных органов власти.

Основные статьи *федеральных расходов* составляют:

- национальная оборона и внутренняя безопасность;
- социальные выплаты (защита доходов), или расходы на множество программ по поддержанию уровня доходов, которые предусматривают помощь престарелым, нетрудоспособным, безработным, инвалидам, нуждающимся в медицинской помощи, семьям без кормильца и т.д.;

- экономическая помощь регионам и местным органам власти, или так называемая политика федерализма;

- выплаты процентов по государственному долгу, а также расходы на содержание дипломатических служб, гранты местным властям. В последние годы в развитых странах самая крупнейшая статья из этих статей — расходы по выплате процентов по государственному долгу в связи с ростом государственного долга и величины процентной ставки.

Основные статьи *региональных расходов* и *расходов местных органов власти* — это расходы на образование, социальное обеспечение, здравоохранение и больницы, автомагистрали, а также расходы на обычные функции государства: поддержание порядка и внутреннюю безопасность.

Разница между государственными расходами и доходами покрывается за счет государственных займов.

Существенное отличие государственных расходов от частных состоит в том, что государственные решения в конечном счете носят политический характер. Государство сталкивается с такими социально-экономическими проблемами, решать которые приходится «всем миром». В наши дни государственные расходы в развитых странах составляют от 30 до 45% ВВП, хотя в начале XX в. этот показатель был менее 10%. Направления государственных расходов также изменились. Раньше они более всего направлялись на поддержание правопорядка и законности, а сейчас — на решение социально-экономических проблем.

Как мы говорили, издержки фирм делятся на переменные и постоянные. Государству также приходится платить не только за блага разового пользования, но и за долгосрочные блага. Разовые блага связаны с регулярными платежами, и поэтому их закупку нужно оплачивать из регулярных же поступлений. Капитальные расходы на строительство дорог, кредитование государственных предприятий и содержание университетских зданий справедливее финансировать за счет государственных займов, поскольку тогда выплата долга частично ляжет и на будущие поколения их пользователей.

Возникает вопрос: за счет каких средств государство может осуществлять расходы? Ответ один: за счет собственных доходов. Рассмотрим, из чего складываются доходы.

### 29.3. ДОХОДЫ ГОСУДАРСТВА

**Доходы государства** складываются из двух основных источников:

- налоги (на 75% и более), о которых речь пойдет ниже;

- неналоговые поступления (доходы от государственных предприятий, проценты по выданным кредитам, рентные платежи, займы, лотереи и т.д.);

В России с 1992 г. часть долгосрочных доходов государства составляют поступления от приватизации — продажи активов, находящихся в собственности государства.

**Налоги** государство взимает на федеральном, региональном и местном уровнях. Большую часть доходов федерального бюджета составляют *прямые налоги*: личный налог на доходы, налог на прибыль корпораций, налог на наследство и прочие налоги (гербовые сборы по финансовым контрактам, лицензии на вождение автомобилей и налог на доход от продажи бензина, а также сборы за разнообразные лицензии и разрешения — это налоги, которые взимают местные органы власти). Основной недостаток прямых налогов заключается в том, что они способны парализовать стимулы и инициативу экономических агентов, если ставки налогов будут слишком высокие.

*Косвенные налоги* — налоги с продаж, акцизные и таможенные сборы, налог на добавленную стоимость, который вводится на большинство товаров и услуг на каждой стадии их производства по постоянной ставке — составляют наиболее крупный источник доходов местных органов власти. Косвенные налоги обеспечивают устойчивые и оперативные поступления в бюджет; к тому же их можно быстро менять в соответствии с требованиями государственной политики.

#### **29.4. РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ**

За последние 50 лет государственные расходы резко выросли и чтобы их покрыть, пришлось не только поднять существующие налоги, но и ввести новые. Как мы увидим в дальнейшем, подобные изменения в налоговой политике расширили возможности государства в экономической и социальной сферах. Роль и значение налоговой политики сводятся к следующему:

- воздействие на размещение ресурсов, учет общественных преимуществ и издержек;

- общий контроль за экономикой, особенно в области увеличения занятости и контроля за инфляцией;

- стимулирование экономического роста (например, в виде инвестиционных налоговых льгот и субсидий сельскохозяйственным производителям);

- перераспределение доходов и богатства — различные пособия, субсидирование общих, общественных и приоритетных благ, а также прогрессивное налогообложение.

Таким образом, с помощью налогов государство получает в свое распоряжение средства, необходимые для выполнения экономических и социальных функций, или прямого и косвенного регулирования — только через государственные расходы и налогообложение. Через механизм налоговой политики и трансфертных платежей государство может регулировать уровень экономической и социальной активности:

■ увеличение государственных расходов при сохранении неизменных налогов и трансфертных платежей должно привести к увеличению совокупных расходов, объема производства и занятости;

■ при данном уровне государственных расходов сокращение налогов или увеличение трансфертных платежей должно увеличить доходы и тем самым стимулировать рост личных расходов. Напротив, при возникновении инфляции требуется противоположная политика: необходимо сократить государственные расходы, увеличить налоги и уменьшить трансфертные платежи.

---

### **НОВЫЕ СЛОВА**

---

Государственные финансы, государственный бюджет, государственные расходы, структура государственных расходов, доходы государства, прямые и косвенные налоги, налогообложение, налоговая система.

---

### **ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ**

---

1. Что такое государственные финансы?
2. Что такое государственные расходы?
3. В чем отличие расходов федерального правительства от расходов местных органов власти?
4. Как формируются доходы государственного бюджета?
5. Какие налоги относятся к прямым, а какие к косвенным?
6. Какова роль государственных финансов в экономическом развитии?

### 30.1. ЧТО ТАКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ? ЕГО ФАЗЫ

**Цикличность** — это форма движения рыночной экономики как национальной, так и международной, предполагающая смену революционных и эволюционных стадий экономического развития.

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 ведет к обнищанию, голоду, страданиям, самоубийствам людей, что не может не беспокоить развитое цивилизованное общество. Поэтому проблема цикличности всегда привлекала внимание ученых-экономистов и сегодня остается одной из центральных проблем экономической теории.

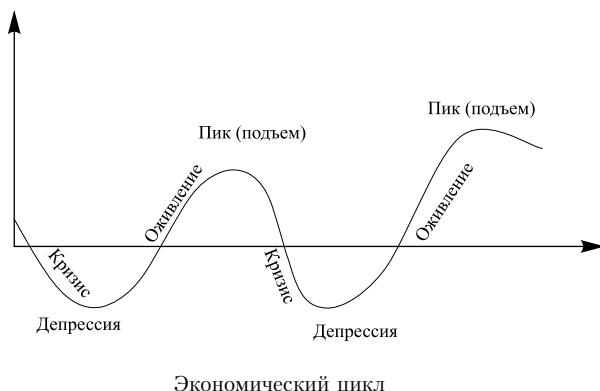
**Экономический цикл** — это период времени от начала одного кризиса до начала другого. Экономический цикл имеется всюду, но он в разной степени влияет на отдельные секторы экономики. Обычно от кризиса больше всего страдают те отрасли промышленности, которые выпускают средства производства и потребительские товары длительного пользования. Особенно уязвима строительная промышленность. Производство и занятость в отраслях промышленности, выпускающих потребительские товары кратковременного пользования, обычно меньше реагируют на цикл.

Экономический цикл — это форма движения рыночной экономики. Он характеризуется периодическими взлетами и падениями рыночной конъюнктуры. Экономические циклы существенно отличаются друг от друга по продолжительности и интенсивности. Однако все они имеют одни и те же фазы. Экономический цикл состоит из четырех фаз (рис. на с. 208):

■ **пик (подъем)** цикла — полная занятость, производство работает на полную мощность. В этой фазе цикла уровень цен имеет тенденцию к повышению, а рост деловой активности прекращается;

- **кризис (спад)** — занятость сокращается, а цены падают только в том случае, когда спад продолжительный и возникает депрессия;
- **депрессия** характеризуется тем, что производство и занятость достигают самого низкого уровня;
- **фаза оживления** — уровень производства повышается, а занятость возрастает вплоть до полной.

Главную фазу экономического цикла составляет кризис. В нем заключены основные черты цикла. Без кризиса не было бы цикла. Периодическое повторение кризиса придает рыночной экономике циклический характер.



### 30.2. ПРИЧИНЫ И ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ

Причины экономических циклов трактуются по-разному. Так, причина циклического развития экономики, по Марксу, кроется в противоречии между производством, стремящимся к расширению, и не успевающим за этим процессом ростом платежеспособного спроса. Данное противоречие проявляется в следующем: слишком много произвели, чтобы потребить. Наступает период вынужденной распродажи избыточных товаров, что неизбежно вызывает падение цен, рост безработицы и уменьшение прибыли. Возникает объективная потребность замены старого оборудования на новое, способное обеспечить прибыльное функционирование капитала. Кризис дает толчок для новых массовых инвестиций, заставляет всех предпринимателей применять новую технику. Обновление капитала, по Марксу, является материальной основой периодичности кризисов и продолжительности цикла.



Кризисы и циклы также объясняются: недопотреблением или недостаточным совокупным спросом, сбоями в денежном обращении, психологическими факторами, связывающими деловую активность с переходами от массового оптимизма к пессимизму.

Не следует делать вывод, что все колебания деловой активности объясняются экономическими причинами. Есть и другие причины — экстернальные. Это так называемые внешние факторы, т.е. факторы, лежащие за пределами экономической системы: войны, революции, темпы роста населения и его миграция, открытие новых земель и ресурсов и, наконец, научные и технические нововведения. Например, существуют сезонные колебания деловой активности: покупательский «бум» перед Рождеством и Пасхой ведет к значительным ежегодным колебаниям в темпах экономической активности, особенно в розничной торговле.

Экономические кризисы через определенные промежутки времени повторяются. В начале XIX в. кризисы повторялись в среднем через 10 и более лет. Так, первый кризис зарегистрирован в 1825 г., второй — в 1836 г., третий — в 1847 г., четвертый — в 1857 г. Причем если кризис 1825 г. ограничился только Англией, то кризис 1857 г. был уже мировым (Англия, США, Франция и Германия); во второй половине XIX в. наблюдается учащение кризисов — кризисы повторялись через 7—9 лет. Так, за кризисом 1857 г. последовал кризис 1866 г., затем кризис 1873 г., далее кризисы 1882, 1890 гг.

В XX в. кризисы также регулярно повторялись, но уже значительно чаще, особенно во второй половине века, через 4—5 лет. Причиной тому явилось сокращение сроков обновления капитала в связи с его концентрацией и централизацией и установлением господства монополий, а также усилением роли государства в экономике. Например, через государственные заказы монополии имеют возможность чаще обновлять капитал, пользоваться льготами — ускоренной амортизацией.

После кризиса 1929—1933 гг. — самого глубокого кризиса — многие ученые посвящали свои исследования анализу путей выхода из экономического кризиса, что способствовало стабилизации экономики, смягчению и преодолению тяжелых последствий кризисов.

Такого рода циклы, связанные с изменением спроса на капитал, называют промышленными циклами. Они детально проанализированы в марксистской литературе.

Циклы, связанные с восстановлением экономического равновесия на потребительском рынке, называются короткими. В этот период происходит перепрофилирование производства, создается новая струк-

тура народного хозяйства, идет перегруппировка внутри и между отраслями. Такие циклы охватывают от 1 года до 3 лет.

Некоторые экономисты оперируют понятием длинных циклов (волн). Длинная волна, цикл по Кондратьеву, 45–60 лет вбирает в себя более короткие циклы. Они связаны с научно-техническими сдвигами, в результате которых возникает новая техническая или технологическая база производства, например электронный век. Наступает как бы новая эра производства. Во второй половине XX в. механизм кризисов претерпевает изменения. В частности, кризис сопровождается ростом цен, т.е. инфляцией. Кризисы, сопровождаемые инфляцией, могут носить затяжной характер и вести к стагнации, при которой затухают стимулы развития производства.

### **30.3. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЦИКЛИЧНОСТИ ЭКОНОМИКИ**

Современная рыночная экономика функционирует в условиях активного воздействия на нее государства. Государственное воздействие на экономику способно существенно повлиять на фазы 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, являются кредитно-денежные и бюджетно-налоговые рычаги. Во время кризиса государственные меры направлены на стимулирование производства, а во время подъема — на его сдерживание. Так, с целью ослабления «перегрева» экономики государство в фазе подъема 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 рост государственных расходов, удешевление кредита, сокращение налогов на новые инвестиции. Все эти меры, взятые вместе, изменяют совокупный спрос.

---

#### **НОВЫЕ СЛОВА**

---

Экономический цикл, пик цикла, кризис, депрессия, оживление, периодичность циклов, материальная основа периодичности, продолжительность циклов, государственное регулирование циклическости экономики.

---

**Вопросы для повторения**

---

1. Почему рыночная экономика развивается циклично?
2. Что такое экономический цикл?
3. Каковы причины циклов?
4. От чего зависит продолжительность циклов?
5. Как происходит государственное регулирование экономики в условиях кризиса?

### 31.1. ЧТО ТАКОЕ БЕЗРАБОТИЦА?

**Безработица** — это явление, при котором часть работоспособного населения постоянно или временно не работает.

Она имеет место в том случае, когда люди, способные и желающие работать:

- не имеют работы;
- занимаются поиском более престижной или высокооплачиваемой работы;
- готовы приступить к работе за достойную плату (учащиеся, студенты, пенсионеры, инвалиды).

Однако официальная статистика учитывает только тех из них, кто обращается за пособием по безработице.

Для рыночной экономики безработица типична, поскольку спрос на рабочую силу зависит от величины капитала, затрачиваемого на наем рабочей силы. Относительное сокращение капитала влечет за собой относительное сокращение спроса на рабочую силу. Предположим, что капитал составлял 10 млн дол. и состоял из 5 млн дол. постоянного капитала — капитала на приобретение материальных ресурсов ( $c$ ) и 5 млн дол. переменного капитала ( $v$ ). Затем наступает срок обновления этого капитала, причем меняется отношение  $c : v$ . Теперь оно будет составлять не 1 : 1, а 3 : 1. В таком случае из 10 млн дол. на долю постоянного капитала будет приходиться 7,5 млн дол., а на долю переменного — только 2,5 млн дол. Следовательно, переменный капитал и соответственно спрос на рабочую силу уменьшится вдвое. Это не случайность, а объективная закономерность, вытекающая из действия закона накопления капитала в рыночной экономике. В результате замедления привлечения добавочной рабочей силы и удаления из производства части ранее занятых работников неизбежно образуется армия безработных.

Безработные представляют собой относительное перенаселение. Рабочая сила имеется в избытке лишь по сравнению со спросом, предъявляемым на нее со стороны капитала. Но это вовсе не означает, что имеется абсолютный избыток населения. Следовательно, само

накопление капитала порождает безработицу. Безработица усиливается во время экономических кризисов в результате резкого сокращения спроса на рабочую силу.

### 31.2. ОСНОВНЫЕ ВИДЫ БЕЗРАБОТИЦЫ

Основные виды безработицы приведены на рисунке.



Основные виды безработицы

■ *текущая, или фрикционная*, безработица — это безработица, связанная с поисками работы; люди ищут работу и ждут ее получения в ближайшем будущем. Текущая безработица считается неизбежной и в какой-то мере допустимой. Многие работники, добровольно оказавшиеся «между работами», переходят с низкооплачиваемой на более высокооплачиваемую и более продуктивную работу. Это означает более высокие доходы и более рациональное распределение трудовых ресурсов, следовательно, и больший реальный объем национального продукта;

■ *структурная* — это безработица в результате изменений структуры производства товаров и услуг, т.е. спрос на некоторые виды профессий уменьшается или вовсе прекращается, а на другие профессии, в том числе новые, увеличивается. Это тяжелая форма безработицы, поскольку затраты на ее устранение, т.е. затраты на переквалификацию людей, создание учреждений по повышению или изменению квалификации, а также изменение самого образования, очень высоки;

■ *циклическая* — это такая безработица, которая возникает в результате кризиса, или спада, производства, т.е. той фазы экономического цикла, которая характеризуется резким сокращением производства товаров и услуг. Циклическая безработица в США в период Великой депрессии 1933 г. достигала 25%. Это очень высокий уровень безработицы. С циклической безработицей справиться сложнее всего, так как необходимо решать целый комплекс проблем, которые вызвали кризис;

■ *скрытая, или сезонная*, безработица — это безработица, вызванная занятостью от сезона к сезону. Этому виду безработицы под-

вержены наемные работники таких отраслей, как сельское хозяйство, розничная торговля, обслуживание туристов и т.д.

Низший слой безработных образуют пауперы — бедняки, выброшенные из производства и навсегда лишенные возможности вернуться в него. Сюда относятся старики, калеки и инвалиды труда, а также деклассированные элементы — воры, проститутки, нищие, бродяги.

Наряду с понятием «безработица» в экономическом анализе используется другое не менее важное понятие — «полная занятость».

В рыночной экономике определенный уровень безработицы в 5—6% считается нормальным, так как он не подрывает возможности производства потребительских товаров и услуг в рамках, достаточных для физического сохранения человека как биологического вида, поддержания гарантированной реализации прав граждан на доходы, образование, здравоохранение, социальную защиту на уровне прожиточного минимума. Таким образом, в рыночной экономике полная занятость определяется как занятость, составляющая менее 100% рабочей силы. Реальный объем национального продукта, который связан с естественным уровнем безработицы, называется *производственным потенциалом экономики*. Чрезмерная безработица влечет за собой большие экономические и социальные издержки.

### 13.3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ

**Главная «цена» безработицы** — уменьшение объема ВВП. Когда экономика не в состоянии создать достаточное количество рабочих мест для всех, кто хочет и может работать, потенциальное производство товаров и услуг теряется безвозвратно. Экономисты рассматривают эту потерянную продукцию как отставание объема ВВП. Это отставание представляет собой объем, на который фактический ВВП меньше потенциального ВВП. Потенциальный ВВП определяется исходя из предположения, что существует естественный уровень безработицы при «нормальных» темпах экономического роста. Вывод таков: чем выше уровень безработицы, тем больше отставание ВВП.

История убедительно показывает, что массовая безработица приводит к быстрым, иногда очень бурным социальным и политическим переменам. Об этом свидетельствует сдвиг влево в американской политической теории во время депрессии 30-х гг. Вызванный депрессией «новый курс» был подлинной революцией в американском политическом и экономическом мышлении. Примером таких перемен является и приход Гитлера к власти в условиях безработицы. Более того, нет сомнений в том, что большой процент безработицы среди национальных

меньшинств также является серьезной причиной беспорядков и насилия, которые периодически возникают в разных странах. Безработица приводит к падению уровня благосостояния жителей страны и, что еще более серьезно, ломает судьбы множества людей. Часть из них остается без работы на многие годы и теряет последнюю надежду. Исследователи находят прямую связь между ростом самоубийств, убийств, смертности от сердечно-сосудистых заболеваний, психических болезней и высоким уровнем безработицы. И уж, во всяком случае, безработица приводит к постепенной утрате профессиональных навыков и знаний.

В разные периоды в разных странах уровни безработицы существенно различаются. Эти различия объясняются тем, что в разных странах существуют разные естественные уровни безработицы, а также тем, что страны могут оказаться в разных фазах экономического цикла.

С безработицей связан ряд серьезных проблем экономической политики. Если государство стремится как можно больше сократить уровень безработицы, то обостряется проблема инфляции, ухудшается состояние платежного баланса, падает конкуренция и замедляются темпы экономического роста. Все это постепенно сводит на нет и усилия по борьбе с безработицей. Поэтому при проведении подобного (политического) решения государство должно особенно тщательно взвесить все «за» и «против». Опыт индустриально развитых стран показывает, что государство при попытке снизить уровень безработицы ниже 5% испытывает большие проблемы.

Рост безработицы, являющейся фактором усиления бедности и социальной нестабильности в обществе, должен быть отнесен к наиболее значимым угрозам экономической безопасности. С одной стороны, сужение источников дохода семей при росте безработицы вызывает резкое сокращение потребительского спроса — спроса на товары и услуги, что в свою очередь ведет к уменьшению налоговой базы формирования бюджета и реализации социальных программ. Ну, о каких налогах можно говорить, если большая часть населения живет за порогом бедности? Ведь не только нет растущих доходов, но и вообще нет доходов. С другой стороны, повышение уровня безработицы чревато ростом преступности и самоубийств. По данным исследований университета Дж. Гобкинса (США), при росте безработицы на 1% число самоубийств увеличивается на 4,1%, число заключенных — на 5,7%, объем ВВП уменьшается на 4,5%. В условиях России последствия могут быть еще более трагичными из-за устойчивой бедности населения. Недопустимость подобного развития событий требует внесения коррективов в стратегию реформ, проводимых в России.

### 31.4. БЕЗРАБОТИЦА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Для современной России безработица — относительно новый феномен. Средний уровень безработицы в России не выходит за рамки порогового значения — 10%, которое считается допустимым в международной практике при нормальном развитии экономики. Официальный уровень безработицы в России невелик, но фактические масштабы и уровень значительно выше. На начало 2012 г. в России с учетом скрытой безработицы ее фактический уровень достигал более 20%, а в ряде регионов страны был существенно выше этой усредненной величины: в районах Севера, малых городах России, районах дислокации предприятий легкой и угольной промышленности и в устойчиво депрессивных регионах (в частности, на Кавказе), превращающихся постепенно в зоны застойной безработицы.

В связи с этим нужно выделить следующие направления борьбы с безработицей и обеспечения полной занятости в Российской Федерации:

- стимулирование инвестиционной активности предпринимателей по развитию рабочих мест, особенно со стороны малого и среднего предпринимательства;

- создание благоприятных условий для привлечения средств в создание и развитие инфраструктуры за счет государственных и частных инвестиций; иначе говоря, изменение статуса общественных работ, повышение их роли в решении проблем региональной занятости, в реализации приоритетных национально-государственных интересов;

- оказание помощи предприятиям, проходящим процедуры санации, с обеспечением занятости и переподготовки работников;

- защита отечественных производителей (в пределах разумного) от обвального импорта как товаров потребления, так и производства.

Выбор между рассмотренными направлениями обеспечения занятости в России диктуется интересами предупреждения крупномасштабной безработицы и экономической безопасности.

---

#### НОВЫЕ СЛОВА

---

Безработица, виды безработицы: фрикционная, структурная, скрытая, полная занятость, уровень безработицы, экономически активное население, естественный уровень безработицы, экономические и социальные последствия безработицы.



---

## **Вопросы для повторения**

---

1. Что такое безработица?
2. Каковы основные виды безработицы?
3. Как вы понимаете термин «полная занятость»? Что такое уровень безработицы?
4. Какие экономические и социальные последствия безработицы?
5. Каковы пути борьбы с безработицей в России?

### 32.1. ИНФЛЯЦИЯ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ И СПОСОБЫ ИЗМЕРЕНИЯ

**Инфляция** — это избыток денежной массы в обращении, сопровождающийся ростом цен на товары и услуги без всякого улучшения их качества. Или кратко: **инфляция** — это повышение общего уровня цен.

Причины инфляции:

— рост государственных расходов, для финансирования которых государство прибегает к денежной эмиссии, увеличивая денежную массу сверх потребностей товарного обращения. Наиболее ярко выражен в военные и кризисные периоды;

— монополия крупных фирм на определение цены и собственных издержек производства, особенно в сырьевых отраслях;

— монополия профсоюзов, которая ограничивает возможности рыночного механизма определять приемлемый для экономики уровень заработной платы;

— сокращение реального объема национального производства, т.е. меньшему объему товаров и услуг соответствует прежнее количество денег.

Уровень (темп) инфляции измеряется с помощью **индекса потребительских цен (ИПЦ)**.

Чтобы вычислить **темп инфляции** для данного года, необходимо вычесть ИПЦ прошедшего года из ИПЦ данного года, разделить эту разницу на индекс прошедшего года, а затем умножить на 100%. Например, в 2011 г. ИПЦ был равен 115, а в 2012 г. — 125. Следовательно, темп инфляции для 2011 г. вычисляется следующим образом:

$$\text{Темп инфляции} = \frac{125 - 115}{115} \times 100 = 8,7\%.$$

### 32.2. ТИПЫ ИНФЛЯЦИИ

Выделяют следующие основные типы инфляции:

■ **инфляция спроса** — результат избыточного спроса. Если экономика может тратить больше, чем она способна производить, то она

стремится к точке, находящейся вне кривой своих производственных возможностей. Возникает ситуация, когда производственный сектор не в состоянии ответить на избыточный спрос увеличением реального объема продукции, потому что все имеющиеся ресурсы уже полностью использованы. Именно поэтому избыточный спрос приводит к завышенным ценам на реальный объем продукции и вызывает инфляцию спроса. Суть инфляции спроса иногда объясняют одной фразой: «Слишком много денег охотится за слишком малым количеством товаров»;

■ **инфляция издержек** — это результат роста цен за счет увеличения издержек на единицу продукции, или средних издержек. Средние издержки можно получить, разделив общие затраты на количество произведенной продукции. Рост средних издержек сокращает прибыли и объем продукции, который фирмы готовы предложить при существующем уровне цен. В результате уменьшается предложение товаров и услуг в масштабе всей экономики. Это уменьшение предложения в свою очередь повышает уровень цен. Следовательно, по данной схеме издержки, а не спрос взвинчивают цены;

■ разновидность инфляции, обусловленной ростом издержек, обычно называется **инфляцией, вызванной нарушением механизма предложения**. Она является следствием увеличения издержек производства, а значит, и цен, которое связано с внезапным ростом стоимости сырья или затрат на энергию. Показательным примером служит значительное повышение цен на импортируемую нефть. Поскольку цены на энергию возрастают, увеличиваются и издержки производства и транспортировки всей продукции в экономике, что приводит к быстрому росту инфляции, обусловленной увеличением издержек.

На практике трудно определить тип инфляции, не зная первичного источника, т.е. подлинной причины роста цен. С одной стороны, инфляция спроса продолжается до тех пор, пока существуют чрезмерные потребительские расходы, с другой — инфляция, обусловленная ростом издержек, автоматически сама себя ограничивает. Она порождает спад, а спад в свою очередь сдерживает дополнительное увеличение издержек.

### **32.3. ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИИ НА ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ**

Чтобы понять, как инфляция влияет на перераспределение доходов, крайне важно понять разницу между денежным, или номинальным, доходом и реальным доходом.

**Денежный**, или **номинальный**, **доход** — это количество денег, которые человек получает в виде заработной платы, ренты, процентов и прибыли.

**Реальный доход** определяется количеством товаров и услуг, которые можно купить на сумму номинального дохода. Если номинальный доход будет увеличиваться более быстрыми темпами, чем уровень цен, то реальный доход повысится. Если же уровень цен будет расти быстрее, чем номинальный доход, то реальный доход уменьшится. Изменение реального дохода можно приблизительно выразить следующей простой формулой

$$\begin{aligned} \text{Изменения реального дохода (\%)} = \\ \text{Изменения номинального дохода (\%)} - \\ - \text{Изменения в уровне цен (\%)}. \end{aligned}$$

Таким образом, если номинальный доход возрастет на 10% в течение данного года, а уровень цен увеличится на 5% за тот же период, то реальный доход повысится приблизительно на 5%.

#### **32.4. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ИНФЛЯЦИИ**

Инфляция:

- сокращает производство и увеличивает безработицу;
- уменьшает покупательную способность денег и соответственно приводит к их обесценению;
- снижает эффективность частнопредпринимательской деятельности;
- подрывает стимулы к сбережениям;
- «съедает» доходы и соответственно снижает жизненный уровень населения, особенно тех лиц, которые живут на фиксированные (постоянные) доходы;
- в целом усиливает экономическую и социальную нестабильность.

Инфляция стала не только национальной проблемой, но и основной разрушительной силой в международных валютных отношениях, поскольку она:

- повышает уровень мировых цен;
- приводит к обесценению национальной валюты;
- подрывает конкурентоспособность национального производства, одновременно ослабляя конкурентоспособность экспортной продукции;

- усиливает рост внешнеторгового дефицита;
- затрудняет стабилизацию валютных курсов и т.д.

Проблема заключается в том, что однажды начавшийся рост цен остановить очень нелегко. Сначала это просто причиняет неудобства, приводя к нежелательным последствиям как внутри страны, так и на международном уровне. Если ситуацию не переломить, то она усугубляется, и инфляция в конце концов может стать галопирующей, т.е. такой инфляцией, которая оказывает разрушительное воздействие на экономику.

Дело в том, что когда цены растут медленно, люди как-то приспосабливаются. Поступки же, диктуемые «инфляционным психозом», или гиперинфляцией, становятся непредсказуемыми. Люди нищают на глазах, фирмы начинают скупать ресурсы, чтобы не обанкротиться. Инфляция начинает «кормить сама себя». Стоимость жизни увеличивается, рабочие требуют более высокую номинальную заработную плату. Фирмы компенсируют свои затраты на рабочую силу, взвинчивая цены. Но это ведет к новому витку повышения цен. Конечным результатом является кумулятивная инфляционная спираль заработной платы и цен. Заработная плата и повышение цен подкармливают друг друга, и это помогает ползучей инфляции перейти в галоп.

Однако самое главное заключается в том, что катастрофическая гиперинфляция почти всегда является следствием безрассудного увеличения денежной массы в обращении. При соответствующей государственной политике нет оснований для перерастания умеренной, или ползучей, инфляции в гиперинфляцию. Гиперинфляция, которая обычно связана с неразумной политикой государства, может подорвать финансовую систему, ускорить экономический крах и вызвать общественно-политические беспорядки с непредсказуемыми последствиями для страны.

### **32.5. ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ИНФЛЯЦИИ И ПУТИ ЕЕ ПРЕОДОЛЕНИЯ**

Уровень инфляции в России в 2012 г. составил 6,6%. Российский тип инфляции отличается высокими темпами роста цен. Так, за период с начала 2012 г. потребительские цены на товары и услуги в России выросли на 2,3%, а по странам ЕС (в среднем) — на 1,4%.

Отрицательное влияние высокой инфляции для национальной экономики России состоит в следующем:

- обесцениваются доходы населения, особенно занятого в бюджетной сфере;
- происходит перераспределение национального богатства от наиболее бедных к наиболее богатым слоям населения, что подрывает социальную стабильность в обществе и усиливает социальное расслоение;

■ разрушается денежная система страны, иностранные денежные знаки постепенно вытесняют национальную валюту, расцветает бартер;

■ денежные накопления фирм обесцениваются, невозможны инвестиции, никакие долгосрочные решения не могут быть приняты, подрывается база для экономического роста.

Сегодня можно утверждать, что поскольку инфляция порождена диспропорциями общественного воспроизводства в сложных условиях перехода России к рыночной экономике и распада традиционных связей с бывшими союзными республиками, доминантой в антиинфляционной стратегии и политике должен быть воспроизводственный аспект. Поэтому первоочередными задачами в борьбе с инфляцией являются преодоление экономического спада, эффективная инвестиционная политика, формирование стабильной макроэкономической структуры рынка с целью постепенного выравнивания диспропорций общественного воспроизводства.

Высокая инфляция является негативной составляющей всего процесса перехода от прежней командной к новой рыночной экономике. Поэтому борьба с инфляцией и ее результативность неразрывно связаны с ключевыми вопросами проведения курса реформ.

Можно выделить два принципиально разных подхода к решению данной проблемы в России:

■ **монетаристский.** Суть этого подхода состоит в том, что инфляция рассматривается как чисто денежное явление и меры борьбы с ней сводятся к резкому сокращению государственного сектора в экономике, усилению стихийных рыночных сил и увеличению притока в страну иностранных, прежде всего частных инвестиций;

■ **немонетаристский,** который предполагает необходимость возрождения отечественного производства, более активное регулирующее воздействие государства на экономику: налоговое стимулирование производства, поддержка жизненно важных отраслей и производств, регулирование внешней торговли и валютных операций и т.д.

Основываясь на мировом опыте, можно сделать вывод, что в России преодолеть высокую инфляцию только с помощью стихийных рыночных сил невозможно.

Анализ экономической ситуации в России показывает, что для сдерживания инфляции наряду с монетаристской политикой необходимо использовать немонетаристские меры, т.е. требуется восстановление государственного внешнеэкономического и валютного контроля и государственного регулирования цен товаров и услуг, имеющих важное экономическое и социальное значение (энергоресурсов, транспортных тарифов, сельскохозяйственной продукции и др.).

---

## НОВЫЕ СЛОВА

---

Инфляция, инфляция спроса, инфляция предложения, уровень инфляции, денежный (номинальный) доход, реальный доход, галопирующая, гиперинфляция.

---

## ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

---

1. Что такое инфляция и как ее можно измерить?
2. Каковы причины инфляции?
3. Чем характеризуются инфляция спроса и инфляция предложения?
4. Если индекс цен был 220% в прошлом году и 245% в этом году, каков будет в нынешнем году уровень инфляции?
5. В России наряду с национальной валютой широкое хождение имеет доллар. Долларовая масса у нас в стране растет. Как это сказывается на экономике нашей страны?
6. Кто из нижеперечисленных не пострадает от инфляции:
  - а) люди, живущие на фиксированную пенсию;
  - б) люди, работающие в компании;
  - в) студент, имеющий вклад в сбербанке?
7. Как защитить себя от инфляции?
8. Каковы особенности российской инфляции и пути ее преодоления?

### 33.1. ЧТО ТАКОЕ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ?

**Государственный бюджет** — смета (роспись) государственных доходов и расходов по источникам поступления и основным каналам распределения. Государственный бюджет может быть сведен с излишком или недостатком.

В зависимости от государственного устройства бюджет бывает разных видов: федеральный, региональный, местных органов власти (города, округа, края и т.д.). Совокупность бюджетов составляет *бюджетную систему*. В частности, бюджетная система Российской Федерации состоит из трех уровней:

- 1) федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов;
- 2) бюджеты субъектов Российской Федерации и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов;
- 3) местные бюджеты.

**Консолидированный бюджет** Российской Федерации составляет федеральный бюджет и консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации.

Консолидация бюджетов подразумевает их объединение по отдельным статьям с исключением взаимных операций (дотаций, субвенций, взаимных расчетов и т.д.) между бюджетами всех уровней бюджетной системы Российской Федерации (федеральным бюджетом, бюджетом субъекта Российской Федерации, местными бюджетами) и не предполагает простого арифметического сложения.

Государственный бюджет может быть сведен с дефицитом или профицитом, излишком или недостатком.

**Бюджетный дефицит** — сумма превышения государственных расходов над его доходами в каждый данный год. *Реальный дефицит* — установленная фактическая сумма превышения расходов государства над его доходами в данном году.



**Профицит бюджета** — сумма превышения государственных доходов над расходами.

Последнее для экономики лучше, чем дефицит. Такая ситуация сложилась в России начиная с 2000 по 2008 г., а также и в 2012 г. за счет непредвиденного роста цен на сырую нефть. Долго ли это продлится, неизвестно. Но известно следующее: профицит редко встречается в экономике развитых стран.

### 33.2. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ВНЕШНИЙ ДОЛГ

**Государственный внешний долг** — это задолженность одной страны другим странам.

Количественно государственный долг — это накопленная сумма всех положительных сальдо бюджетов федерального правительства за вычетом всех дефицитов, которые имели место в стране. С социально-экономических позиций долг является бременем для каждой страны. Дело в том, что за внешний долг, как за любой другой, обязательно наступает время выплаты процентов и самой суммы внешнего долга, а это означает передачу части национального дохода в распоряжение других стран. Тем не менее в последние годы во всех странах внешний долг и процентные платежи, связанные с ним, увеличиваются.

Проблемы, связанные с государственным долгом, заключаются в том, что выплаты процентов по государственному долгу:

- увеличивают неравенство в доходах;
- требуют повышения налогов, которые могут подорвать действие экономических стимулов;
- вызывают перевод определенной части реального национального продукта за рубеж;
- увеличивают ставки процента и вытесняют частные инвестиции.

Важно иметь общее представление о том, какова величина федерального долга в его отношении к национальному доходу и каковы ежегодные выплаты процентов, чтобы оценить настоящее по сравнению с прошлым и будущим.

Если государство берет займы за границей для потребительских целей, то оно ухудшает жизнь будущего поколения, которому придется выплатить не только сам долг, но и проценты. Нельзя забывать, что проценты покрываются за счет налоговых поступлений, которые являются источником доходов государственного бюджета. Последнее объясняется тем, что налогообложение всегда оказывает некоторое нарушающее влияние на экономическое поведение населения. Обложение налогом дохода населения может побудить его работать слишком

напряженно, чтобы сохранить прежний уровень жизни. Может быть, еще более важно то, что высокий налог на доходы корпораций и личные доходы часто оказывают неблагоприятное влияние на готовность людей вкладывать свой капитал в новые рискованные предприятия. В результате происходит замедление технического прогресса и сокращение возможностей занятости.

Когда же налоги используются для выплаты процентов по государственному внешнему долгу, то деньги переходят «из национального кармана в иностранный». Поэтому государственный внешний заем должен осуществляться по принципу: «Семь раз отмерь, один раз отрежь», так как передача собственных налоговых денег другим странам накладывает тяжелое прямое бремя на экономику.

К методам борьбы с бюджетным дефицитом и государственным долгом относятся:

- ежегодно сбалансированный государственный бюджет;
- увеличение доходной части бюджета за счет установления новых федеральных налогов и введения более высоких ставок действующих налогов;
- использование методов разумной приватизации экономики посредством продажи государственных активов;
- выход правительства на мировой рынок капиталов с целью получения дополнительных средств;
- сокращение военных расходов.

### **33.3. ОСОБЕННОСТИ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВНЕШНЕГО ДОЛГА В РОССИИ**

В настоящее время внешний государственный долг России является одним из самых низких по сравнению с аналогичными показателями стран Европы. Он составляет 5–10% от объема ВВП страны. В результате Россия постепенно превращается в страну-кредитора, подобно США. Впрочем, такое благоприятное положение наблюдалось далеко не всегда. Так, после распада СССР внешний долг России неуклонно возрастал и достиг своего максимума сразу после кризиса 1998 года — 146,4% ВВП страны. После этого началось его быстрое снижение. Все это свидетельствовало о реальной угрозе экономической безопасности России, особенно если учесть, что по международным критериям формально страну можно объявить банкротом.

Чтобы выйти из сложившейся ситуации, Правительство РФ:  
— выявило причины образования государственной внешней задолженности и определило критерии внешнедолговой зависимости;

— сформулировало комплекс мер по совершенствованию регулирования вопросов управления государственной внешней задолженностью в условиях мирового финансового кризиса;

— определило наиболее эффективные методы управления государственной внешней задолженностью в современных условиях глобализации мировой экономики;

— разработало рекомендации по решению проблем управления государственным внешним долгом в Российской Федерации на перспективу.

Самое главное — не следует забывать, что низкий уровень развития производительных сил требует централизованной системы управления. Поэтому, хотим мы того или не хотим, на сегодняшний день нам необходимо жесткое государственное регулирование социально-экономических процессов, включая валютно-финансовую сферу, строгий контроль за выполнением вновь принятой программы развития со стороны как исполнительной, так и законодательной власти в центре и на местах. В противном случае ежегодно возрастающий государственный внешний долг России в совокупности с экономическими неурядицами может обернуться крахом с непредсказуемыми последствиями.

---

## **НОВЫЕ СЛОВА**

---

Бюджетный дефицит, государственный долг, эффект вытеснения, косвенное бремя государственного долга, перераспределительный эффект, отношение долга к национальному доходу.

---

## **ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ**

---

1. Что такое бюджетный дефицит? Почему он возникает и какие известны методы борьбы с ним?
2. Как вы можете определить государственный долг?
3. Каким образом государственный долг влияет на экономику?
4. Можно ли избежать бюджетного дефицита и государственного долга?
5. Почему «бремя государственного долга» является сложной экономической проблемой?

### 34.1. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ. ЕЕ ВИДЫ

**Фискальная политика** — это политика манипулирования государственным бюджетом через государственные расходы и налоги с целью ускорения экономического роста и контроля над занятостью и инфляцией.

По *характеру воздействия* на экономику различают стимулирующую и сдерживающую фискальную политику.

**Стимулирующая фискальная политика** включает в себя увеличение государственных расходов или снижение налогов либо сочетание этих мер. В период спада возникает вопрос о стимулирующей фискальной политике.

**Сдерживающая фискальная политика** включает в себя уменьшение государственных расходов или увеличение налогов либо сочетание этих мер. Если перед экономикой стоит проблема контроля за инфляцией, то в этом случае применяют сдерживающую фискальную политику.

По *степени участия государства* в решении макроэкономических проблем различают дискреционную и недискреционную, или автоматическую, фискальную политику.

**Дискреционная фискальная политика** — это политика сознательного манипулирования государственными расходами и налогами.

Что является наиболее предпочтительным в экономической политике — государственные расходы или налоги? Ответ на этот вопрос в значительной степени зависит от индивидуального взгляда политика и от того, насколько велик государственный сектор. Экономисты, которые выступают за расширение государственного сектора с целью устранения недостатков рыночной системы, могут рекомендовать расширение государственных расходов в период спада и их ограничение в период роста инфляции. Те же экономисты, которые считают государственный сектор неэффективным, могут выступать за сокращение государственных расходов. Важно отметить, что активная фискальная политика, направленная на стабилизацию экономики, может опираться

ся как на расширяющийся, так и на сокращающийся государственный сектор.

**Недискреционная фискальная политика** — это политика «автоматического» манипулирования государственными расходами и налогами за счет встроженных стабилизаторов.

**Встроенный стабилизатор** — это любая мера, которая может повлиять на дефицит государственного бюджета или его положительное сальдо без участия государства. Образно говоря, экономиста «на автопилоте». Это именно то, что делает налоговая система. По мере роста чистого национального продукта ЧНП в период процветания налоговые поступления автоматически возрастают и — поскольку они представляют собой «утечку» доходов — сдерживают экономический подъем. Иными словами, по мере роста ЧНП налоговые поступления возрастают автоматически и формируют тенденцию к ликвидации дефицита бюджета и созданию бюджетного излишка. Когда же ЧНП сокращается в период спада, налоговые поступления автоматически сокращаются, и это сокращение смягчает экономический спад, т.е. с уменьшением ЧНП налоговые поступления также падают и подталкивают государственный бюджет от бюджетного излишка к дефициту.

Встроенная стабильность, обеспечиваемая налоговой системой, смягчает тяжесть экономических колебаний. Все, что делают стабилизаторы, — это ограничение размаха или глубины экономических колебаний, поэтому последователи Кейнса соглашались, что для существенной коррекции инфляции или спада требуются дискреционные фискальные мероприятия со стороны государства, т.е. изменения налоговых ставок, налоговой структуры и величины государственных расходов.

## 34.2. ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА И МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Наше обсуждение до настоящего момента ограничивалось анализом осуществления фискальной политики в закрытой экономике. Дополнительные сложности возникают, когда учитывается то обстоятельство, что национальная экономика представляет собой часть мировой экономики. В связи с этим возникает **эффект чистого экспорта**, который действует через международную торговлю, подрывая эффективность фискальной политики. Известно, что события и меры экономической политики, предпринимаемые за рубежом, влияют на наш чистый экспорт и соответственно на экономику. Формулируя это в терминах сегодняшнего анализа, можно сказать, что любая национальная экономика может быть подвержена действию непредвиденных международных шагов, которые могут сократить ЧНП и обесценить меро-

приятия фискальной политики. Вопрос состоит в том, что все возрастающее участие в мировой экономике создаст благоприятные условия для развития экономики и увеличения экспорта над импортом.

---

### **Новые слова**

---

Фискальная политика, дискреционная и недискреционная фискальная политика, «встроенные стабилизаторы», проблемы фискальной политики в мировой экономике, эффект чистого экспорта.

---

### **Вопросы для повторения**

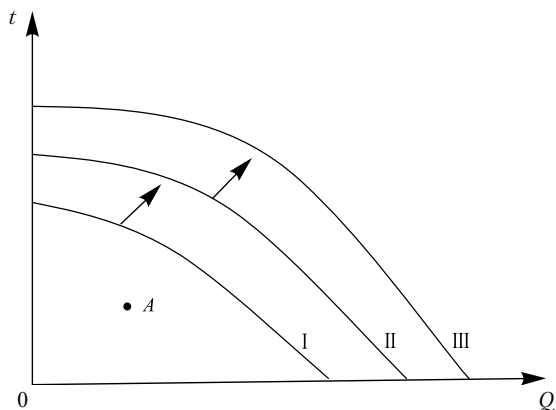
---

1. В современной экономике почти невозможно определить «нейтральную фискальную политику». Почему?
2. Перечислите различные встроенные стабилизаторы. Как они действуют?
3. Какая фискальная политика была бы сегодня подходящей для России?
4. Какая долговременная фискальная политика должна проводиться с учетом международных отношений?

### 35.1. ЧТО ТАКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ?

**Экономический рост** — это увеличение валового национального продукта за определенный период времени.

В экономике следует различать потенциальный и реальный выпуск, или валовой национальный продукт (ВНП). *Потенциальный* ВНП предполагает использование всех наличных ресурсов, а *реальный* — использование части наличных ресурсов. В этом смысле реальный, или действительный, выпуск всегда ниже потенциального, или ниже кривой производственных возможностей, например, в точке А (см. рис.) ВНП (выпуск материальных благ в стране) может быть увеличен даже в краткосрочном периоде, если удастся задействовать простаивающие ресурсы. Таким образом, феномен экономического роста заключается в том, что со временем увеличивается потенциальный уровень ВНП (выпуска), соответствующий состоянию полной занятости. Графически экономический рост выражается в смещении самой кривой вверх и вправо в положения II и III (рис.).



Экономический рост

**Экономический рост** — это увеличение ВВП или за счет увеличения «поля» предпринимательской деятельности (экстенсивных факторов), или за счет нововведений (интенсивных факторов). Экономический рост может быть измерен тремя способами:

- как увеличение реального ВВП за определенный период времени, например за год;

- как увеличение реального ВВП на душу населения;

- годовыми темпами роста ВВП в процентах. Например, если реальный ВВП составлял 200 млрд руб. в прошлом году и 210 млрд руб. в текущем году, то можно рассчитать темпы роста, вычитая из величины реального ВВП текущего года величину ВВП прошлого года и соотнести эту разность с величиной реального ВВП за прошлый год. В нашем случае темп роста составит  $(210 \text{ млрд руб.} - 200 \text{ млрд руб.}) : 200 \text{ млрд руб.} \times 100\% = 5\%$ . Темп роста никогда не бывает устойчивым: напротив, неизбежны его колебания вокруг общего повышательного тренда. Понимая это, фирмы обычно изменяют уровень своих запасов; однако это не решает проблем инвестиций, которые могут сильно снизиться, если заметные колебания темпов роста сделают будущие перспективы слишком неопределенными.

### 35.2. ЗНАЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Действительно ли столь существенна разница между пятью и тремя процентами экономического роста? Да, весьма существенна. Для индустриально развитых стран с их реальным ВВП разница между темпами роста в 3% и 5% выражается огромной суммой. Для населения очень бедной страны даже полупроцентное снижение темпов экономического роста может означать голодную смерть. Поэтому значение увеличения темпов экономического роста велико. Экономический рост — ключевой фактор повышения уровня благосостояния. Именно он позволяет увеличивать потребление благ, сокращать рабочую неделю и т.д. И хотя год от года подобные улучшения происходят почти незаметно, небольшие различия в темпах ежегодного прироста приводят к заметной разнице в скорости роста. Так, если экономика растет на 2,5% в год, то реальный ВВП будет удваиваться каждые 28 лет; если же темпы роста повысятся до 3% в год, то удвоение ВВП будет происходить раз в 24 года.

Экономический рост обычно рассматривается как главная цель общественного развития, поскольку увеличение общественного продукта в расчете на душу населения означает повышение уровня жизни. Экономический рост:

- влечет за собой возрастание материального изобилия и отвечает принципам минимизации издержек и максимизации прибыли;



- облегчает решение проблемы ограниченности ресурсов;
- позволяет обществу более полно реализовывать поставленные экономические цели и осуществлять новые широкомасштабные программы;
- способствует решению социально-экономических проблем как внутри страны, так и на международном уровне. Экономический рост важнее, чем стабильность.

Кроме того, экономический рост облегчает государству решение ряда задач экономической политики. Возрастают доходы от налогообложения по текущим ставкам, так что государство может развивать свои услуги (например, здравоохранение), не повышая налоги. Немаловажно и то, что перераспределение национального дохода в пользу менее обеспеченных слоев населения становится возможным при одновременном повышении благосостояния тех, чьи доходы выше.

### 35.3. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

К основным факторам, способствующим экономическому росту, относятся:

- рост количества и качества трудовых, или людских, ресурсов;
- увеличение основного капитала;
- новая техника и технология;
- новое в системе управления;
- разработка природных ресурсов.

Эти пять факторов экономического роста называются **факторами предложения**. Именно они обеспечивают физический рост производства. Только доступность большего количества и качества ресурсов, как людских, так и материальных, включая технологический потенциал, позволяет увеличивать производство реального продукта.

Экономический рост означает не только полное вовлечение ресурсов в экономический оборот, но и наиболее эффективное их использование с целью получения максимального количества полезной продукции и прибыли. Иначе говоря, увеличение ВВП может осуществляться двумя способами:

- *экстенсивным* — за счет вовлечения большего объема ресурсов;
- *интенсивным* — в результате использования инноваций.

Кроме того, на экономический рост влияют:

- *фундаментальные изменения структуры производства*.

По мере роста уровня благосостояния жителей страны изменяется структура их расходов: центр тяжести расходов постепенно перемещается с сельскохозяйственной на промышленную продукцию, а затем и на сферу услуг. Поскольку возможности интенсивного использова-

ния капитала и технологических инноваций шире всего в промышленности, темпы роста любой экономики увеличиваются при ее индустриализации. Однако по мере увеличения доли затрат на покупку частных и государственных услуг темпы роста снова замедляются;

- *устойчивое улучшение условий торговли;*

- *социальная, культурная и политическая атмосфера в стране.*

К факторам, **сдерживающим экономический рост**, относятся:

- несовершенство правового обеспечения, или законодательной базы, предпринимательской деятельности. Например, бесконечные споры о размерах ставок налогообложения. Как правило, фирмы — за понижение налоговых ставок, правительство же — за повышение;

- рост государственных расходов на социальную инфраструктуру (образование, здравоохранение, социальное обеспечение: пенсии, стипендии и любая другая материальная помощь, а также решение вопросов борьбы с загрязнением окружающей среды, охраны общественного порядка, безопасности страны и т.д.). Тем самым отвлекаются средства от частных инвестиций в основной капитал, что вполне может замедлить темпы экономического роста. Правда, в этом случае повышается качество жизни (улучшаются условия труда, чистота воздуха и воды и т.д.). Что же лучше? Конечно, и то и другое нужно. Тем не менее следует признать, что развитие и совершенствование социальной инфраструктуры чрезвычайно важно для сохранения жизни на земле, для общества, пусть даже в ущерб экономическому росту;

- воздействие неблагоприятных погодных условий на сельскохозяйственное производство;

- недобросовестное отношение к труду и хозяйственные преступления.

#### **35.4. ГОСУДАРСТВО И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ**

Поскольку ни одна теория роста не может быть признана вполне удовлетворительной, государство применяет целый ряд мер, способствующих как можно более полной реализации всех факторов роста, основным из которых остаются все же капитальные инвестиции. Однако накопление капитала невозможно без отказа от текущего потребления — без сбережений. Поэтому первостепенная задача государства состоит в выработке такой политики (прежде всего это касается налогообложения), которая обеспечит требуемый уровень сбережений.

Приращение капитала происходит как в частном, так и в общественном секторах экономики. Одним из основных инвесторов в про-

екты общественного сектора (дороги, больницы и т.д.) является само государство, которое к тому же берет на себя значительную долю расходов на образование и переподготовку кадров. В то же время объем государственных расходов не должен приводить к вытеснению желательных частных инвестиций. Когда речь заходит о подобных альтернативах, решения следует принимать на основе ожидаемых преимуществ каждого варианта. Частные инвестиции могут быть увеличены, если государство обеспечит устойчивость инвестиционного климата и не будет искусственно сдерживать рост. Это позволит воплотить все научно-технические открытия и изобретения в конкретных капитальных благах.

Роль методов стимулирования предложения на микроэкономическом уровне, конечно, нельзя преуменьшать. Но все же основные периоды заметного экономического роста исторически следовали за крупными прорывами в области технологии с последующим практическим использованием научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР). Самолеты, компьютеры, антибиотики и прочие лекарства, выведение новых сортов полезных растений, селекция животных, пестициды — вот лишь некоторые из многочисленных плодов долгосрочного развития науки и техники. Примерно половина НИОКР финансируется частными фирмами; другая половина (особенно разработки военно-промышленного комплекса) осуществляется в институтах, финансируемых государством. По уровню гражданских разработок Великобритания несколько отставала от других стран, однако с окончанием холодной войны часть ресурсов перемещается из оборонной промышленности в гражданские отрасли, так что новый импульс, видимо, должны получить исследования, не связанные с оборонной тематикой.

Наконец, государство призвано способствовать реализации плодов НИОКР на практике, а также доведению результатов исследований и разработок до уровня коммерческого продукта.

Доказано, что фундаментом экономики является инфраструктура, а темпы экономического роста находятся в прямой зависимости от ее состояния. Так ли это? Рассмотрим этот вопрос подробнее.

---

## НОВЫЕ СЛОВА

---

Экономический рост, темп экономического роста, факторы экономического роста, производительность труда, факторы, сдерживающие экономический рост, сторонники и критики экономического роста, государство и экономический рост.

---

## Вопросы для повторения

---

1. Что такое экономический рост?
2. Как измеряется экономический рост?
3. Каково значение экономического роста?
4. В чем смысл факторов экономического роста? Какой из факторов вы считаете наиболее важным?
5. Каковы факторы, сдерживающие экономический рост?
6. Какую роль играет государство в обеспечении ускоренного экономического роста?
7. В каком соотношении находятся экономический рост и качество жизни? Что важнее, построить новый завод или дышать чистым воздухом?

### 36.1. ПОНЯТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ. ЕЕ ВИДЫ И ПРИЗНАКИ

**Инфраструктура** представляет собой совокупность отраслей, объектов, сооружений, обеспечивающих общие условия производства, необходимые для эффективного развития экономики в целом и повседневного проживания людей на любой территории.

В инфраструктуру входят информатика, электроэнергетика, транспорт, связь, коммунальное обслуживание, а также образование, здравоохранение, социальное обеспечение и т.д. В основе выделения инфраструктуры как крупной сферы экономики лежит различие между особенными и общими условиями производства. К *особенным* условиям относятся конкретные формы технологического процесса, присущие в отдельности каждому виду производства, будь оно промышленным или сельскохозяйственным. Общими считаются те условия, без которых не может эффективно функционировать производство и нормально проживать население. Они не связаны с конкретными видами производства и как бы создают фундамент для всей экономики.

В зависимости от уровня анализа инфраструктуру можно рассматривать на трех уровнях:

- на *микроуровне* инфраструктура представляет собой совокупность инженерно-технических сооружений, необходимых для функционирования любой фирмы, независимо от индивидуального технологического процесса: будь то шоколадная фабрика или автомобильный завод;

- на *медиумуровне* (нередко говорят «мезоуровень») инфраструктура представляет собой совокупность объектов или сооружений, обслуживающих определенную территорию: край, область, город, поселок, село. Это местные системы обеспечения электроэнергией, водой, теплом, связью, профессиональным и народным образованием, здравоохранением и т.д.;

■ на *макроуровне* инфраструктура представляет собой совокупность общих экономических и социальных условий, обеспечивающих эффективное развитие национальной экономики в целом.

Инфраструктура на макроуровне подразделяется на производственную, социально-бытовую и институциональную.

*Производственная* инфраструктура — это совокупность отраслей, обслуживающих непосредственно производство любого продукта или услуг: информатика, энергетика, транспорт всех видов, связь и т.д.

*Социально-бытовая* инфраструктура — это совокупность общих условий, связанных с воспроизводством рабочей силы и повседневной жизнью человека: жилищно-коммунальное хозяйство, образование, здравоохранение, социальное обеспечение и т.д.

*Институциональная* инфраструктура представляет собой совокупность институтов, необходимых для управления экономикой и общественной жизнью. Это организации и учреждения законодательной, судебной и исполнительной власти, обеспечивающие эффективные условия хозяйствования и повседневной жизни.

В зависимости от степени обеспеченности экономики инфраструктурой выделяют три ее типа:

■ *опережающий* — инфраструктурный потенциал больше, чем производственные и индивидуальные потребности;

■ *одновременный*, или *синхронный*, — степень развития инфраструктуры соответствует потребностям экономики;

■ *запаздывающий* — степень насыщенности инфраструктурными объектами отстает от потребностей экономики.

Можно выделить следующие признаки инфраструктуры:

■ инфраструктура — это сектор экономики общего назначения;

■ ей присущ характер коллективного потребления;

■ объекты инфраструктуры капиталоемкие, они требуют крупных первоначальных инвестиций, поэтому нельзя ожидать их одновременного развития;

■ отрасли инфраструктуры — это долго окупаемые отрасли. Их продукция выступает чаще всего в виде недвижимости, например дорога. Дорогу нельзя продать, как, скажем, автомобиль. Издержки на ее строительство окупаются сравнительно длительное время, так как возмещаются не сразу — через разовую продажу, а постепенно — через продажу услуг по заранее установленным тарифам и налоговые сборы;

■ инфраструктура непосредственно влияет на процесс производства, хотя находится за его технологическими пределами.

Круг инфраструктурных отраслей изменяется. Например, появление компьютеров, сотовых телефонов, космических кораблей, а вме-

сте с этим и космодромов, все это «ломает» прежнее представление о приоритетных направлениях в инфраструктурном обеспечении. Теперь не электроэнергетика и дороги решают все экономические проблемы, а информация. Все это результат научно-технического прогресса. Следовательно, перечень отраслей и объектов инфраструктуры меняется, он не может быть неизменным, жестко регламентированным для всех этапов экономического развития.

### **36.2. ИНФРАСТРУКТУРА КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

Инфраструктура связывает воедино все отрасли экономики, способствуя ее стабилизации и сбалансированному развитию. Недостатки в работе предприятий и объектов инфраструктуры сказываются обычно на всей экономике. Например, слаборазвитая дорожная сеть в стране или на определенной территории, недостатки в работе транспорта вызывают разрыв цепи «производство — потребление». При перебое в снабжении электроэнергией производственные предприятия не могут функционировать непрерывно, как этого требует технологический процесс. Развитие инфраструктуры служит обязательным условием вовлечения в хозяйственный оборот новых природных ресурсов, рационального их использования, улучшения размещения производительных сил страны. В связи с этим большое значение в формировании и развитии территориально-производственных комплексов придается инфраструктуре.

Существенна роль инфраструктуры и в решении современных проблем сельского хозяйства. Трудно представить себе эффективный агропромышленный комплекс и современное село без развитой дорожной сети, надежного транспорта, элеваторов, хранилищ, складов, холодильников. Отставание в любом из этих звеньев неизбежно сказывается на количестве и качестве конечной продукции. Наряду с увеличением масштабов сельскохозяйственного производства главная задача в сельском хозяйстве, в целом агропромышленном комплексе России состоит в том, чтобы устранить значительные потери продукции, возникающие в результате несовершенной инфраструктуры. Особенно нуждается в расширении строительство дорог в сельской местности. Доведение уровня инфраструктуры до современных потребностей сельского хозяйства позволит быстрее увеличивать продовольственный фонд страны за счет сохранения уже собранной продукции.

Экономисты предлагают инвестиции, направляемые на развитие инфраструктуры, сопоставлять не с увеличением производства, а с уменьшением потерь, которых можно избежать за счет этих инвестиций. Эф-

фективность функционирования инфраструктуры четко проявляется в снижении издержек, максимизации прибыли и физическом росте ВВП. Это достигается в результате того, что технически развитая инфраструктура позволяет бесперебойно функционировать основному производству, и, следовательно, производить большее количество продукта с минимальными затратами. Таким образом, уровень технического состояния инфраструктуры может способствовать экономическому росту, а может, наоборот, сдерживать его. Следовательно, инфраструктура — это фактор производства, который оказывает значительное влияние на благосостояние страны.

### **36.3. СИСТЕМА КОНТРОЛЯ НАД РАЗВИТИЕМ ИНФРАСТРУКТУРЫ**

Возникает вопрос: за счет каких средств должна создаваться и развиваться инфраструктура в рыночной экономике: государственных или частных? В рыночной экономике создание инфраструктурных объектов чаще всего является прерогативой государства. По существу, это традиционная форма государственного участия в рыночной экономике во всех странах. Это означает, что источником финансирования создания и дальнейшего развития инфраструктуры являются средства государственного бюджета. Причины ясны: услугами инфраструктуры, как, скажем, услугами морского маяка или дороги, пользуются все. Это так называемые внешние выгоды для потребителя: не вкладывая собственных средств, можно бесплатно пользоваться определенной услугой. Частный капитал по ряду причин неохотно участвует в создании объектов инфраструктуры: во-первых, из-за крупных первоначальных инвестиций, во-вторых, из-за длительных сроков их окупаемости и, в-третьих, а может быть, — это и есть главная причина инертности частного капитала, из-за малой прибыльности инвестиций, направляемых в объекты и сооружения инфраструктуры.

Именно в связи с этим в экономике развитых и особенно развивающихся стран, а также стран с переходной экономикой контроль над развитием инфраструктуры осуществляется через механизм централизованного (федерального) и местного управления. Централизованное управление не всегда в состоянии полностью учесть потребности региона в инфраструктурном обеспечении, что нередко делает его непривлекательным по сравнению с другими регионами. Поэтому целесообразно передавать полномочия, а вместе с ними и контроль над развитием инфраструктуры на определенной территории местным органам власти. Децентрализация государственного



управления создает благоприятные условия для удовлетворения интересов определенной группы людей. Иначе говоря, государственное управление инфраструктурой через территориальный принцип, или местное управление, удовлетворяет интересы не вообще, а конкретных людей. Особенно велика роль местных органов власти в создании объектов социально-бытовой инфраструктуры: школ, больниц, мест отдыха и т.д. Таким образом, как бы разрушается государственная монополия на объекты инфраструктуры. Но это не так. По своей природе инфраструктура — это всегда монополия, но она может проявляться на разных уровнях. Так, монополия недопустима в конкурентных отраслях (производство автомобилей, нефти, видео-техники и т.д.), но неизбежна в инфраструктуре. Поэтому не случайно отрасли инфраструктуры называются естественными монополиями.

Если государство не будет бить тревогу и принимать срочных мер по укреплению инфраструктуры, положение в экономике будет ухудшаться нарастающими темпами. Благодаря высокоразвитой инфраструктуре упрощается движение продукта, обеспечивается непрерывность и быстрота воспроизводства и тем самым ускоряется кругооборот ресурсов, продукта и дохода. Инфраструктура — это своего рода полигон для ускоренного развития не только внутренней экономики, но и решения глобальных проблем в рыночной экономике.

---

## **НОВЫЕ СЛОВА**

---

Инфраструктура, особенные и общие условия производства, инфраструктура на макро-, медиум- и микроуровнях, производственная инфраструктура, социально-бытовая, институциональная инфраструктура, опережающий, синхронный, запаздывающий тип развития инфраструктуры, круг инфраструктурных отраслей, государственное управление инфраструктурой.

---

## **Вопросы для повторения**

---

1. Что такое инфраструктура?
2. Чем отличаются особенные условия от общих условий производства?
3. Что значит инфраструктура на макро-, медиум- и микроуровнях?
4. Что такое производственная, социально-бытовая, институциональная инфраструктура?

5. Как вы поняли опережающий, синхронный, запаздывающий тип развития инфраструктуры?
6. Каковы признаки инфраструктуры? Какой из названных признаков вы считаете главным?
7. Какова система контроля над развитием инфраструктуры?
8. Какую роль играет государство в создании и развитии инфраструктуры?

**ЧАСТЬ 4**  
**МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА**  
**(МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ**  
**И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСЫ)**

---

### 37.1. ЗАЧЕМ НУЖНА ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ?

**Внешняя торговля** — это торговля товарами и услугами между странами.

Она нужна большинству стран для решения фундаментальных вопросов любой экономики: что производить, как производить, для кого производить? Внешняя торговля способствует более эффективному использованию как внутренних ресурсов, так и ресурсов, принадлежащих другим странам, с целью более полного удовлетворения безграничных потребностей населения внутри страны и за рубежом. Кроме того, изменения в объемах чистого экспорта (разница между экспортом и импортом) могут оказать значительное влияние на уровни внутреннего производства и доходов.

Внешняя и внутренняя торговля отличаются друг от друга тем, что:

- ресурсы на международном уровне менее мобильны, чем внутри страны;

- каждая страна использует свою валюту;

- внешняя торговля более подвержена политическому контролю.

Почему страны торгуют? В основе ответа на этот вопрос лежат два обстоятельства. Страны существенно различаются:

- по своей обеспеченности экономическими ресурсами. Экономические ресурсы — природные, человеческие, инвестиционные товары — распределены между странами крайне неравномерно;

- по специализации на производстве различных товаров с учетом использования передовых технологий или комбинаций ресурсов.

Международная же торговля является средством, с помощью которого страны могут развивать специализацию, повышать производительность своих ресурсов и таким образом увеличивать общий объем производства. Отдельные страны могут выиграть за счет специализации на изделиях, которые они могут производить с наибольшей относительной эффективностью, и последующего обмена этих изделий на товары, которые такие страны не в состоянии эффективно производить сами. Характер и взаимодействие двух перечисленных обстоя-

тельств можно проиллюстрировать. Япония, например, обладает большой и хорошо образованной рабочей силой; квалифицированный труд стоит дешево, поскольку имеется в изобилии. В связи с этим Япония способна эффективно производить (с низкими издержками) разнообразные товары, для изготовления которых требуется большое количество квалифицированного труда. Фотокамеры, радиоприемники и видеоманитофоны — это лишь некоторые примеры подобных трудоемких товаров. Австралия обладает обширными земельными пространствами, но недостаточными людскими ресурсами и капиталом, и поэтому может дешево производить такие «землеемкие» товары, как пшеница, шерсть, мясо. Бразилия имеет плодородные почвы, тропический климат, там выпадает большое количество осадков, в изобилии имеется неквалифицированный труд, т.е. все необходимое для производства дешевого кофе.

Взаимовыгодная специализация и торговля между любыми двумя странами возможна до тех пор, пока страны могут получать большие реальные доходы при фиксированных объемах ресурсов. Растущие издержки ставят границы выгодам от специализации и торговли.

Кроме того, многие государства, имеющие ограниченную ресурсную базу и узкий внутренний рынок, не в состоянии производить с достаточной эффективностью все товары, необходимые для внутреннего потребления. Для таких стран импорт выступает способом получения желаемых товаров, и поэтому он может достигать 25–35% или более от их ВВП. Другие страны, например Россия и США, обладают богатой ресурсной базой и емким внутренним рынком и поэтому менее зависимы от международной торговли. Экономика многих стран зависит от мировой экономики, от импорта многих товаров. Проводимые наблюдения отражают наличие жесткой конкуренции импортных товаров на внутреннем рынке, но международная торговля — улица с двусторонним движением, и целый ряд отраслей во многом зависит от иностранных рынков. Изменения величины экспорта и импорта страны оказывают многостороннее влияние на уровень национального дохода примерно таким же образом, как и колебания совокупного спроса. Таким образом, небольшие изменения в объеме импорта и экспорта могут вызвать очень серьезные сдвиги в уровнях доходов, занятости и цен внутри страны.

## **37.2. СВОБОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И ТАМОЖЕННАЯ ЗАЩИТА (ПРОТЕКЦИОНИЗМ)**

**Свободная торговля** — это торговля между странами без каких-либо ограничений. Вопрос о свободной торговле сводится к следующе-

му убедительному выводу: благодаря свободной торговле мировая экономика может достигнуть более эффективного размещения ресурсов и более высокого уровня материального благосостояния. Каждая страна должна производить те товары, издержки производства которых относительно ниже издержек в других странах, и обменивать товары, на которых она специализируется, на продукты, издержки производства которых в стране выше, чем в других странах. Если каждая страна будет поступать таким образом, то каждая свободно торгующая страна может получить больший реальный доход от использования того объема ресурсов, которыми она располагает. Свободная торговля между странами с разными уровнями жизни является наиболее взаимовыгодной, и вот почему:

- в условиях свободной торговли товары будут обмениваться при таком соотношении цен, которое установится где-либо в промежутке между отношениями издержек производства, существующими внутри каждой из двух стран;

- каждая страна будет специализироваться на таком товаре, в производстве которого она обладает сравнительным преимуществом, экспортируя излишки этой продукции в обмен на товары, импортируемые из-за границы;

- торговля — это косвенное производство, но эффективное, а эффективное производство всегда лучше неэффективного. В условиях свободной торговли заработная плата в каждой стране имеет тенденцию повышаться в экспортных отраслях, а не снижаться до уровня отраслей с низкой эффективностью, производящих товары, которые страна импортирует.

Введение таможенных пошлин (т.е. налога на ввозимые и вывозимые товары и услуги — тарифа) принципиально изменяет природу свободной торговли и приводит к формированию экономики **таможенной защиты**, или **протекционизма**.

Сторонники протекционизма предлагают ряд веских доводов в пользу протекционизма, или введения таможенных тарифов:

- тарифы могут способствовать снижению безработицы. Нельзя отрицать, что политика высоких тарифов на короткое время может увеличить занятость, пока другие нации не примут ответных мер. В то же время таможенные пошлины вызывают такой рост стоимости жизни, который перекрывает увеличение денежной заработной платы, и поэтому реальная заработная плата может упасть;

- тарифы могут способствовать диверсификации производства, что существенно уменьшает риск от изменений условий торговли. Например, страна полностью специализируется на производстве одного

или немногих товаров. Но что произойдет, если цены на эти товары упадут? В таком случае подобные изменения в условиях торговли сильно нарушают устойчивость экономики этой страны. Чтобы избежать опасностей, связанных с «монокультурой», экономисты рекомендуют вводить тарифы;

- тарифы могут обеспечить рост «новым отраслям». Согласно этой точке зрения тарифы могут положить начало развитию новых отраслей в экономике. Сталкиваясь с иностранной конкуренцией, новые отрасли не могут выдержать первоначальный период развития. Но если им дать время, то вероятнее всего, они наберут силу, а после того как отрасль встанет на ноги, она делается настолько эффективной, что издержки и цены, которые первоначально росли, фактически будут снижаться;

- тарифы способствуют росту «молодой экономики». Этот довод имеет большее значение для развивающихся стран и стран с переходной экономикой;

- тарифы создают благоприятные условия для частного бизнеса. Предприниматели знают, что введение на производимые ими товары пошлин выгодно для предпринимателей, независимо от того, какие будут последствия для всего производства и потребления. В связи с этим они развивают бурную активность в защиту своего дела;

- таможенные пошлины увеличивают прямые налоговые поступления в государственный бюджет.

В целом политика протекционизма в определенный период времени способствует росту отечественного производства.

В то же время существуют и экономические доводы не в пользу политики протекционизма:

- сокращение импорта косвенно уменьшает экспорт отечественных товаров и услуг;

- изоляция от внешней торговли ведет к уменьшению общего объема национального продукта или реального дохода;

- тарифы должны вводиться для «выравнивания» издержек производства внутри страны и за границей. Однако выгода, получаемая от внешней торговли, всецело основана на различиях в издержках или преимуществах. Если бы были введены тарифы, повышающие стоимость импортных товаров до наивысшего уровня, то в страну вообще не ввозились бы никакие товары. В таком тарифе нет никакой пользы для экономики;

- введение тарифа может нанести ущерб отдельным категориям работников. Поскольку рабочая сила представляет собой важный и гибкий фактор производства, то представляется, что одни работники проигрывают, а другие выигрывают от сужения внешней торговли;

■ таможенный тариф как ответная мера. Из исторического опыта известно, что введение тарифов в качестве ответной меры обычно вызывает еще большее повышение пошлин со стороны других стран и только в редких случаях может служить эффективным орудием для взаимного снижения пошлин.

Однако изложенные доводы противоречат экономической теории сравнительного преимущества. Каждая нация получает выгоды от торговли благодаря специализации, отказываясь от некоторых видов деятельности и переключая свои ресурсы в такие сферы, где имеются сравнительно большие преимущества. Мощь экспортных отраслей, правильная фискальная и денежная политика способны сохранить широкие возможности поддержания общей занятости, так что нация со спокойной совестью может стремиться к увеличению реального дохода, которое станет возможным благодаря специализации в соответствии с принципами сравнительного преимущества.

### **37.3. ЗАКОН ПАРИТЕТА ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ**

По закону спроса и предложения товары, являющиеся объектом международной торговли, не могут продаваться на разных рынках по сильно различающимся ценам, ибо такое положение активизировало бы деятельность спекулянтов, которая в конечном итоге привела бы к выравниванию этих цен.

Согласно **закону паритета покупательной способности (ППС)** в долгосрочном плане цены на товары, предназначенные для международного обмена, исчисленные в одной и той же валюте и очищенные от налогов и тарифов, должны быть одинаковыми. Отсюда, в длительной перспективе реальный валютный курс должен оставаться неизменным. Поэтому номинальный валютный курс всегда изменяется ровно настолько, насколько это необходимо для того, чтобы компенсировать разницу в динамике уровня цен в разных странах. Если инфляция в данной стране превосходит темп роста цен за границей, то при прочих равных условиях национальная валюта будет иметь тенденцию к удешевлению.

Закон ППС не лишен недостатков. В частности, процесс выравнивания цен в разных странах затруднен тем, что не все товары и услуги вовлекаются в международную торговлю. Выравниванию цен может также препятствовать наличие внешнеторговых барьеров, ограничение конвертируемости национальной валюты, контроль над движением капитала и т.п. Кроме того, товары, являющиеся объектом международной торговли, не всегда полностью взаимозаменяемы для отдельных групп потребителей. Поэтому в действительности реальный валютный курс может колебаться, но его колебания будут небольшими или временными.



#### **37.4. ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Либерализация внешней торговли играет стратегически важную роль в переходной экономике, стимулируя развитие рыночных отношений. С этой точки зрения можно выделить важнейшие цели либерализации внешней торговли:

- включение отечественных производителей в конкурентную борьбу на внешнем рынке и повышение международной конкурентоспособности национального производства;

- укрепление частного сектора в экономике и наделение всех экономических агентов правом осуществлять внешнеторговые операции;

- установление связи между внутренними и мировыми ценами, как бы «импортируя» мировую структуру цен;

- через принятие жестких условий конкурентной борьбы на мировых рынках заставить отечественные предприятия снижать издержки, совершенствовать технологии, повышать качество продукции, содействуя повышению эффективности всей национальной экономики;

- открытие для национальных производителей новых рынков сбыта (маркетинг);

- «импорт» навыков управления в национальную экономику.

На практике либерализация внешней торговли в России на начальном этапе экономических реформ была вынужденным шагом, поскольку позволяла снизить остроту кризиса в экономике и ускорить достижение макроэкономической стабилизации, без которой невозможно было начать структурные преобразования.

В первые годы либерализации внешней торговли произошли заметные сдвиги во внешнеторговых потоках России: переориентация торговли на дальнее зарубежье и сокращение размеров торговли со странами Восточной Европы и с некоторыми традиционными партнерами среди развивающихся стран (например, Индией). В товарной структуре экспорта России основное место стали занимать топливно-энергетические товары, а в товарной структуре импорта — машины, оборудование, продовольственные товары и сырье для их производства, продукция химической промышленности.

Представляется, что высокая степень зависимости от импорта продовольствия создает потенциальную угрозу для экономической безопасности страны. Кроме того, нельзя не видеть, что в результате непродуманной внешнеторговой политики западные производители зачастую сбрасывают на внутренние рынки России продукцию достаточно дешевую, но нередко уступающую по качеству отечественной.

---

## **НОВЫЕ СЛОВА**

---

Внешняя (международная) торговля, свободная торговля, таможенная защита, протекционизм, таможенные тарифы, новая отрасль, молодая экономика, доводы в пользу протекционизма, доводы против протекционизма.

---

## **Вопросы для повторения**

---

1. Зачем нужна внешняя торговля?
2. Дайте общую характеристику внешней торговли.
3. Каковы причины возникновения внешней торговли?
4. Какова природа свободной торговли?
5. Что означает понятие «таможенная защита», или «протекционизм»?
6. Приведите экономические доводы в пользу протекционизма.
7. Какие вам известны экономические доводы против протекционизма?
8. Какова роль внешней торговли?

### 38.1. ЧТО ТАКОЕ ВАЛЮТА? КОНВЕРТИРУЕМОСТЬ ВАЛЮТЫ

**Валюта** — денежная единица страны, используемая в международных финансовых расчетах, а также международные (региональные) счетные валютные единицы. Валютные отношения являются одной из форм международных экономических отношений. Денежные единицы разных стран становятся валютой в международных экономических расчетах.

В зависимости от степени свободы обмена национальной валюты на другие валюты различаются *свободно конвертируемые, частично конвертируемые и неконвертируемые валюты*. В настоящее время лишь валюты ведущих развитых стран являются свободно конвертируемыми: американский доллар, японская иена, английский фунт стерлингов, а с 1 января 1999 г. валюта стран ЕС — евро. Российский рубль относится к частично конвертируемой валюте, полная же конвертируемость рубля возможна лишь при достижении мирового экономического стандарта. Валюты развивающихся стран относятся к неконвертируемым или частично конвертируемым.

**Девальвация валюты** означает удешевление (обесценение) национальной валюты, т.е. рост цены единицы иностранной валюты в национальных денежных единицах. Девальвация — официальное снижение курса валюты. Это означает, что для покупки одной единицы какой-либо иностранной валюты (например, доллара) потребуется больше единиц национальной валюты (рубля).

**Ревальвация валюты** означает удорожание национальной валюты, т.е. падение цены единицы иностранной валюты в национальных денежных единицах. Это означает, что на покупку единицы какой-либо иностранной валюты потребуется затратить меньше единиц национальной валюты. Только центральный банк имеет право официально объявить о повышении (ревальвации) или понижении (девальвации) цены национальной валюты. При свободно плавающих курсах валюта будет

обесцениваться или расти в результате изменений доходов, цен, реальных ставок процента, а также в результате валютных спекуляций.

### 38.2. ВАЛЮТНЫЙ КУРС

**Валютный (обменный) курс** — курс (соотношение), по которому валюта одной страны обменивается на валюту другой страны; это цена иностранной валюты, выраженная в национальной денежной единице.

Согласно валютному курсу национальные денежные единицы приравниваются друг к другу в определенных пропорциях. Например, обменный курс между рублем и долларом США на 29 августа 2012 г. составлял 32 руб. 09 коп. за 1 дол. США.

**Номинальный валютный (обменный) курс** — это относительная «цена» национальной валюты, выраженная в иностранной валюте.

**Реальный валютный (обменный) курс** — это соотношение, в котором товары одной страны могут быть проданы в обмен на товары другой страны, или относительная цена товаров, произведенных в разных странах.

Исходя из этого можно сказать, что **покупательная способность валюты** — это количество товаров и услуг, которые можно приобрести на единицу валюты в стране, выпускающей эту валюту. Это означает, что при названном обменном курсе в России на 32 руб. 09 коп. можно купить те же блага, что в США на 1 доллар. Валютный курс является важным инструментом в мировой экономике, так как связывает внутренние (скажем, российские) цены с ценами других стран (Китай, Япония, Германия, США и др.).

### 38.3. ТРИ МИРОВЫЕ СИСТЕМЫ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ

Известны три мировые системы валютных курсов.

Первая денежная система (1879—1934 гг.) носила название «**золотой стандарт**». Золотой стандарт предполагает, что цена каждой валюты должна быть выражена в золоте. Мерой веса золота, содержащегося в той или иной монете либо слитке, выступала тройская унция, равная 31,1 грамма. Исторически золотой стандарт обеспечивал стабильность валютных курсов. В период между Первой и Второй мировыми войнами банкноты обменивались на слитки золота весом до 125 кг. Затем золото было практически вытеснено из обращения. После Второй мировой войны золотое содержание официально сохранял лишь американский доллар (35 дол. за тройскую унцию). Доллар США стал мировой валютой. Обратимость долларов в золото была официально

приостановлена в 1971 г. В настоящее время ни одна валюта не привязана к золоту, поэтому нет и золотого стандарта.

Вторая денежная система (1944–1971 гг.) — это система **фиксированных валютных курсов**. Это так называемая Бреттон-Вудская система, юридически оформленная решениями международной конференции в городе Бреттон-Вудсе (США). Основное преимущество системы фиксированных валютных курсов — их предсказуемость и определенность. Это положительно сказывается на объемах внешней торговли и международных кредитов. К недостаткам данной системы относятся, во-первых, невозможность проведения независимой кредитно-денежной политики, поскольку все действия центрального банка направлены исключительно на поддержание объявленного уровня валютного курса, во-вторых, большая вероятность ошибок при выборе фиксируемого уровня валютного курса, что чревато значительными потерями официальных валютных резервов.

В этот период помимо доллара США роль конвертируемой валюты стал играть английский фунт стерлингов. Однако доллар оказался единственной валютой, конвертируемой в золото. Были созданы две организации: Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР), призванные предоставлять кредиты странам — членам этих организаций при возникновении угрожающего дефицита платежного баланса, утрате стабильности национальной валюты и т.д.

Третья денежная система действует с 1971 г. Это система **свободно плавающих, или гибких, валютных курсов**, поскольку государство не вмешивается в функционирование валютных рынков. Основное достоинство системы заключается в том, что такие курсы выступают как «автоматические стабилизаторы», способствующие урегулированию платежных балансов без видимых потерь официальных валютных резервов, и не требуют вмешательства центрального банка. Недостаток данной системы состоит в том, что колебания валютных курсов отрицательно сказываются на международной торговле и финансах, порождая риск и неопределенность в международных экономических отношениях. Кроме того, при данной системе не исключается возможность проведения инфляционной политики со стороны центрального банка.

Наряду со свободно плавающими и фиксированными валютными курсами существуют смешанные системы.

Свободно плавающие валютные курсы определяются действием закона спроса и предложения. Спрос ведет к повышению, а предложение — к снижению свободно плавающего валютного курса. В связи с этим происходит обесценение или удорожание валюты.

#### 38.4. ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК

**Валютный рынок** — рынок, на котором заключаются валютные сделки, т.е. валюта одной страны обменивается на валюту другой страны по определенному номинальному валютному курсу.

Валютный рынок выполняет следующие функции:

- обеспечивает валютно-кредитное и расчетное обслуживание экспортно-импортных операций, а также валютные операции, связанные с инвестированием капитала за пределы национальной экономики;

- предоставляет возможности хеджирования. *Хеджирование* — это страхование валютных рисков. При хеджировании экономические агенты, желая уменьшить риск, связанный с колебаниями валютного курса, которые могут оказать негативное воздействие на капитал агентов, стремятся избавиться от чистых обязательств в иностранной валюте, т.е. достичь баланса между активами и пассивами в данной валюте. Например, экспортер из Германии, получающий валютную выручку в размере 100 тыс. дол. США и желающий избавиться от неопределенности в оценке ее будущей стоимости, может немедленно обменять полученные доллары на евро по текущему курсу и инвестировать их под процент в Германии, независимо от срока, к которому потребуется данная сумма;

- позволяет осуществлять валютные спекуляции. *Валютная спекуляция* — игра на будущей цене валюты с целью получения максимального выигрыша от валютной сделки, который зависит от разницы между процентными ставками на национальном и зарубежном денежном рынке, а также от ожидаемых изменений валютного курса. Общее правило для спекулятивных операций с иностранной валютой состоит в том, что их прибыльность зависит от того, насколько валюта упала в цене сверх разницы в процентных ставках по депозитам в национальной и иностранной валюте. Однако спекулятивные операции прибыльны лишь в том случае, если их участникам удастся спрогнозировать ожидаемые изменения валютного курса.

Одним из самых больших валютных рынков выступает **рынок спот**, или **рынок немедленной поставки валюты**.

Можно воспользоваться услугами **срочного (форвардного) валютного рынка** — это рынок, на котором заключаются сделки покупки или продажи фиксированного количества валюты по заранее оговоренному условию. Если участнику валютного рынка потребуется купить иностранную валюту через определенный период времени, то этот участник может заключить так называемый срочный контракт на покупку валюты. К срочным валютным контрактам относятся форвардные и фьючерсные контракты, валютные опционы.

Как **форвардный**, так и **фьючерсный контракты** представляют собой соглашение между двумя сторонами об обмене фиксированного количества валюты на определенную дату в будущем по заранее оговоренному (срочному) валютному курсу. Различие между ними состоит в том, что *форвардный* контракт заключается вне биржи, а *фьючерсный* — приобретается и продается только на валютной бирже с соблюдением определенных правил посредством открытого предложения цены валюты голосом.

**Валютный опцион** — это контракт, который предоставляет право (но не обязательство) одному из участников сделки купить или продать определенное количество иностранной валюты по фиксированной цене в течение некоторого периода времени. Покупатель опциона выплачивает премию его продавцу взамен его обязательств реализовать указанное право.

Срочный валютный курс складывается из курса спот на момент заключения сделки и премии или дисконта, т.е. надбавки или скидки, в зависимости от процентных ставок в данный момент. Валюта с более высокой процентной ставкой будет продаваться на форвардном рынке с дисконтом по отношению к валюте с более низкой процентной ставкой; валюта с более низкой процентной ставкой будет продаваться на форвардном рынке с премией по отношению к валюте с более высокой процентной ставкой. В международной практике наряду с разницей в процентных ставках используется процент по депозитам на межбанковском лондонском рынке, т.е. ставка ЛИБОР. Срочный валютный рынок позволяет страховать валютные риски и спекулировать валютой.

### **38.5. ВАЛютНАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ**

**Валютная политика** представляет собой деятельность государства по целенаправленному использованию валютных средств.

Содержание валютной политики многогранно и предполагает выработку основных направлений формирования и использования валютных средств, разработку мер, направленных на эффективное использование этих средств.

Конкретные направления валютной политики в стране определяет Министерство финансов Российской Федерации, которое принимает нормативные акты в области регулирования валютными операциями, управления валютными ресурсами. Главным исполнительным органом валютного регулирования является Банк России, а конкретными исполнителями — уполномоченные коммерческие банки и другие субъекты внутреннего валютного рынка.

*Центральный банк Российской Федерации* управляет валютными операциями, выдает коммерческим банкам лицензии на право осуществления операций в иностранной валюте на территории России и за ее границей, разрешения уполномоченным предприятиям на право торговли за валюту и на открытие текущих и депозитных счетов за границей. При недобросовестном выполнении коммерческим банком своих функций Банк России может лишить его валютной лицензии.

*Коммерческие банки* как основные субъекты валютного рынка России строят свою деятельность в двух основных направлениях:

- обслуживание клиентской базы по валютно-обменным операциям;
- спекулятивная торговля иностранной валютой в целях получения дохода.

Универсального метода прогнозирования валютных курсов нет. Поэтому для уменьшения потенциальных валютных рисков эффективно прибегать к практическим методам страхования этих рисков (хеджированию). Методы хеджирования валютных рисков — это финансовые операции, позволяющие либо полностью, либо частично уклоняться от рисков получения убытков, возникающих в связи с ожидаемыми тенденциями изменения валютного рынка. Сущность основных методов хеджирования сводится к тому, чтобы проводить валютно-обменные операции до того, как произойдет неблагоприятное колебание на рынке, либо компенсировать убытки от подобных колебаний за счет параллельных сделок с валютой, курс которой изменяется в противоположном направлении. Сделки типа своп (swap) — продажа наличной валюты с одновременной покупкой ее на срок (форвард) или, наоборот, торговля валютными фьючерсами и опционами — основные методы хеджирования проводимых валютно-обменных операций, которые удачно используются российскими коммерческими банками на внутреннем валютном рынке Российской Федерации.

Связь коммерческих банков с хеджированием проявляется двояким образом. С одной стороны, банк может применять методы страхования валютных рисков в повседневной практике своей финансовой деятельности по управлению собственными валютными ресурсами; с другой стороны, хеджирование во многих случаях является той услугой, которую банки предлагают своим клиентам на валютном рынке.

Выполнение всех операций на валютном рынке, связанных с хеджированием рисков, требует особого внимания и умения, и не случайно западные бизнесмены называют хеджирование не наукой, а искусством, которым должен обладать каждый банк, желающий добиться успеха на валютном рынке.



---

## **НОВЫЕ СЛОВА**

---

Валюта, свободно конвертируемая, частично конвертируемая, неконвертируемая валюта, девальвация и ревальвация валюты, валютный курс, золотой стандарт, фиксированный валютный курс, система плавающих, или гибких, курсов, валютный рынок, хеджирование.

---

## **ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ**

---

1. Что такое валюта?
2. Чем различаются свободно конвертируемая, частично конвертируемая и неконвертируемая валюта?
3. Что такое девальвация и ревальвация валюты?
4. Что такое валютный курс? Чем номинальный валютный курс отличается от реального?
5. Какие вы знаете мировые валютные системы?
6. Дайте характеристику валютного рынка.
7. Что представляет собой закон паритета покупательной способности?
8. Что представляет собой валютный рынок России?

### 39.1. ПОНЯТИЕ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА. ЕГО СТРУКТУРА

**Платежный баланс** — это документ, в котором учитываются все платежи (расходы) и поступления (доходы) от внешнеэкономической деятельности за определенный период времени. Это финансовое лицо каждой страны в системе международных отношений.

Если страна развивается в *закрытом* режиме, т.е. ни с какими другими странами не взаимодействует, то у нее нет платежного баланса. Заметим, что в современном мире таких стран просто не может быть. Как только страна начинает жить в *открытом* режиме, т.е. что-то продавать (экспортировать), что-то покупать (импортировать), занимать или давать займы, использовать и предлагать информационные, энергетические, транспортные, туристические и иные услуги, т.е. вступать в международные отношения с другими странами, у нее сразу же появляется платежный баланс. С точки зрения бухгалтерии платежный баланс представляет собой перечень всех статей, составленный по принципу двойной бухгалтерии таким образом, что обе стороны баланса (кредит и дебет) всегда должны уравниваться.

**Кредит** — это приток валюты в страну (записывается со знаком «плюс»). **Дебет** — это отток валюты из страны, т.е. страна расходует валюту в обмен на приобретаемые товары и услуги (записывается со знаком «минус»).

Принцип двойного счета предполагает, что любая международная сделка автоматически учитывается в платежном балансе дважды: один раз как кредит, а другой раз как дебет. Это происходит потому, что любая сделка имеет две стороны: если вы что-либо покупаете у своего иностранного партнера, вы должны заплатить ему, а он в свою очередь должен каким-то образом использовать полученные от вас деньги: либо потратить их, либо положить на счет в банке.

Разность между итогами кредита и дебета есть сальдо платежного баланса. **Положительное сальдо** имеет место, когда поступления

превышают платежи, **отрицательное** — когда платежи превышают поступления. В последнем случае фиксируется *дефицит* платежного баланса. К сожалению, дефицит стал типичным явлением для современной экономики развитых стран. Поэтому государство каждой страны ищет способы борьбы с дефицитом.

Платежный баланс имеет следующую структуру.

### **I. Счет текущих операций**

*Торговый баланс*

(1) товарный экспорт

(2) товарный импорт

**(3) Сальдо торгового баланса**

*Баланс услуг*

(4) экспорт услуг

(5) импорт услуг

**(6) Сальдо услуг**

(7) чистые доходы от инвестиций (проценты, дивиденды и т.п.)

(8) трансферты

**(9) Сальдо баланса по текущим операциям**

### **II. Счет движения капиталов**

(10) приток капитала

государственного

частного

(11) отток капитала

государственного

частного

**(12) Сальдо баланса движения капиталов**

**(13) Сальдо балансов по текущим операциям и движения капиталов**

(14) Официальные резервы

**(15) Сальдо платежного баланса (13 + 14)**

Таким образом, все разделы в сумме должны составлять ноль, поскольку все направления использования иностранной валюты должны иметь источники покрытия.

Кризис платежного баланса означает, что страна не в состоянии погасить внешнюю задолженность, а возможности получения новых займов исчерпаны. Макроэкономическое урегулирование платежного баланса, осуществляемое с помощью корректировки обменного курса, является единственным выходом из сложившейся ситуации. Однако сама по себе корректировка обменного курса может иметь негативные последствия для экономики.

Исключение составляют страны с так называемой ключевой валютой, которая используется в качестве средства международных рас-

четов, например доллар США. Страна ключевой валюты действует как обыкновенный банк, который всегда имеет больше обязательств, чем активов, а это означает, что ее платежный баланс официальных резервов, в том числе баланс текущих операций, в течение длительного времени может сводиться с дефицитом, не представляя серьезной проблемы для страны.

### **39.2. ПРИЧИНЫ ХРОНИЧЕСКОГО ДЕФИЦИТА ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА И СПОСОБЫ ЕГО УСТРАНЕНИЯ**

**Основная причина хронического дефицита платежного баланса лежит в низком уровне развития экономики.** Поэтому для стран с таким дефицитом становятся типичными:

- сильная инфляция;
- отсутствие доверия к национальной валюте, что побуждает иностранных инвесторов переводить деньги в другие страны, где инвесторам обеспечен более высокий доход;
- дискриминация за границей в отношении национальных товаров, как не отвечающих уровню международного стандарта.

Кроме того, в результате быстрого роста производительности труда в развитых странах появляется больше возможностей продавать товары и услуги дешевле, а это побуждает продавать товары дешевле и на собственных рынках.

Чтобы избавиться от дефицита платежного баланса, следует:

- просить процветающие страны оказать помощь в стабилизации экономики и разделении бремени военных расходов;
- настаивать на смягчении дискриминационной политики, проводимой другими странами в отношении национальной валюты;
- способствовать осуществлению программ, направленных на повышение производительности труда в стране, и усовершенствованию методов продаж товаров и услуг за границу;
- поддерживать политику, направленную на сокращение импорта, возрождение протекционизма и различные другие мероприятия.

Говорить о дефиците платежного баланса — это равносильно тому, чтобы признаться в собственной бедности, поскольку платежный баланс всегда должен быть полностью сбалансирован, как того требуют правила ведения двойной бухгалтерии.

### **39.3. НОВАЯ РОЛЬ ГОСУДАРСТВА ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ**

Новая роль государства во внешней торговле заключается в создании необходимой нормативной и институциональной базы для регулирования внешнеэкономических связей, обеспечивающих взаимодей-

стве экономики с мирохозяйственной сферой в целях решения национальных стратегических задач.

Реализация национальных интересов в новой экономической системе обусловлена подготовкой национальной экономики для вхождения в мировые хозяйственные связи, ее трансформацией в соответствии с мирохозяйственными условиями, с одной стороны, и национальными стратегическими целями, приоритетами и интересами — с другой.

В настоящее время происходит перекачивание национального богатства России в мировую геоэкономическую систему. Это будет продолжаться до тех пор, пока на общегосударственном уровне не будет принята новая внешнеэкономическая программа и выработан соответствующий механизм ее реализации.

Важнейшая проблема государственного регулирования внешней торговли — это регулирование экспорта, или определение экспортного потенциала страны. Учитывая состояние производственно-технической базы во многих отраслях, можно сделать вывод, что ориентация на дальнейшее развитие экспорта топлива и сырья бесперспективна. В большинстве стран бывшего СССР увеличение объемов экспорта продукции топливно-сырьевого комплекса происходило в последние годы за счет сокращения внутреннего потребления при снижении объемов добычи и производства.

Возможности дальнейшего наращивания традиционного экспорта практически исчерпаны, тем более, что уровень внутренних цен на топливо и многие виды сырья не только достиг мирового, но в некоторых случаях превзошел его. Таким образом, отечественная перерабатывающая промышленность фактически оказалась на «голодном пайке». Новая система государственной поддержки экспортеров, аналогичная существующей в ОЭСР и многих других странах мира, в России еще не сформирована. Создание такой системы должно стать важнейшей задачей государства.

На основе анализа мирового опыта можно выделить главные направления общеэкономической и специальной государственной поддержки экспортеров:

- гарантирование и страхование экспортных кредитов для обеспечения защиты экспортеров от долгосрочных коммерческих и политических рисков;
- сертификация и долевая государственная поддержка эффективных экспортно-ориентированных проектов;
- предоставление налоговых льгот экспортерам некоторых видов продукции, прежде всего машиностроительной;

■ оказание информационного, консультационного, маркетингового и технического содействия экспортерам;

■ регулирование цен и тарифов на продукцию естественных монополий (цен на энергоносители, тарифов на электричество и тепловую энергию, транспортных тарифов).

Политика поддержания экспорта должна избегать таких мер, как прямые экспортные субсидии, которые несовместимы с интеграцией стран Восточной Европы и бывшего СССР в систему международной торговли. Вновь вводимые меры поощрения экспорта должны полностью соответствовать международным правилам.

Регулирование импорта идет в направлении ужесточения таможенного обложения и распространения на него внутренних налогов.

Одни экономисты считают, что введение новых ставок импортного тарифа — это защита российских производителей, повышение конкурентоспособности их продукции, очистка рынка от недоброкачественных товаров.

Однако, по мнению других экономистов, новые импортные пошлины ведут как раз к обратному — к повышению розничных цен, зажиму частного предпринимательства, сокращению импорта, что не способствует развитию производств, базирующихся на импортных технологиях, сырье и материалах. Введение новых пошлин сопровождается увеличением импортных затрат, а значит, и ростом внутренних цен. От повышения пошлин выигрывает лишь небольшая часть отечественных производителей, которая, не имея внутренних конкурентов, и дальше будет диктовать свои цены, в то время как по качеству и ассортименту ее продукция значительно уступает западной.

Растущие импортные тарифы в краткосрочном плане будут вести к оскудению внутреннего рынка, ухудшению качества товаров, особенно потребительских. Сегодня российский потребительский рынок достаточно насыщен импортными продуктами питания и иными товарами. Однако их ввоз в значительной мере обеспечивается частными лицами, мелкими фирмами-импортерами, для которых новые пошлины означают потерю привычного запаса рентабельности, а в конечном итоге — вытеснение с рынка более крупными структурами.

#### **39.4. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ**

Фактически либерализация внешней торговли в России происходила медленно, и формировавшийся новый внешнеторговый режим характеризовался стремлением государства сохранить за собой контроль над этой важной сферой экономики. В первые годы проведения

реформ было введено множество ограничений на экспорт, имевших целью удержать товары в стране, а четкие ограничения импорта, призванные защитить отечественных производителей, фактически отсутствовали.

Как показывает практика, странам, достигшим больших успехов в либерализации экономики и создании открытого внешнеэкономического режима, удалось за четыре-пять лет переориентировать свой экспорт на мировые рынки, особенно на рынки стран ОЭСР. Поэтому, проводя курс на интеграцию в мировое хозяйство и согласовывая свой внешнеторговый режим с общепринятыми на мировом рынке правилами игры, странам с переходной экономикой не следует упускать из виду, что либерализация внешней торговли — не самоцель, а важное средство достижения стратегических целей экономического развития. Но по мере углубления процесса перехода к рыночной экономике приоритетные задачи, стоящие перед государством в области регулирования внешней торговли, должны меняться. Краткосрочные проблемы стабилизации экономики, связанные с необходимостью предотвращения ухудшения платежного баланса, пополнения доходной части бюджета и ослабления проблемы дефицита на потребительском рынке, должны постепенно уступать место долгосрочным целям структурной перестройки и обеспечения экономического роста. В этих условиях целенаправленная государственная поддержка экспорта становится стратегическим направлением внешнеторговой и вообще экономической политики.

С началом экономических преобразований в России возник вопрос о необходимости присоединения к Всемирной торговой организации (ВТО), что и произошло в августе 2012 г. Россия юридически станет ее 156-м членом. ВТО — это международная организация, созданная в 1995 г. с целью либерализации международной торговли и регулирования торгово-политических отношений государств-членов. ВТО является преемницей Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), заключенного в 1947 г.

В ближайшие годы их число будет увеличиваться, в частности, за счет присоединения Республики Беларусь и Казахстана. Это означает, что практически всякое государство, претендующее на создание современной эффективной экономики и равноправное участие в мировой торговле, стремится стать членом ВТО. Россия в этом смысле не является исключением.

Участие в ВТО дает стране множество преимуществ. Их получение и является с прагматической точки зрения целью присоединения к ВТО. Конкретными целями присоединения для России можно считать следующие:

- получение лучших условий для доступа российской продукции на иностранные рынки;
- доступ к международному механизму разрешения торговых споров;
- создание более благоприятного климата для иностранных инвестиций в результате приведения законодательной системы в соответствие с нормами ВТО;
- расширение возможностей для российских инвесторов в странах — членах ВТО, в частности в банковской сфере;
- создание условий для повышения качества и конкурентоспособности отечественной продукции в результате увеличения потока иностранных товаров, услуг и инвестиций на российский рынок;
- участие в выработке правил международной торговли с учетом своих национальных интересов;
- улучшение имиджа России в мире как полноправного участника международной торговли.

Самая очевидная выгода от присоединения к ВТО касается потребителей — это снижение стоимости жизни за счет сокращения торговых барьеров. В результате могут подешеветь не только готовые импортируемые товары и услуги, но и отечественная продукция, прежде всего та, в производстве которой используются импортные компоненты (лекарства, текстиль, одежда, обувь, ювелирные изделия, мебель, электроника и электротехника, медицинские приборы и оборудование, косметика, парфюмерия, моющие средства, автомобили).

Среди производителей первыми преимущества от присоединения к ВТО получают экспортно ориентированные предприятия, прежде всего в металлургии, химической промышленности и энергетике. Это произойдет за счет снятия барьеров для доступа российских товаров на рынки членов ВТО, потери от которых, по оценкам, составляют более 2 млрд дол.

Членство в ВТО налагает много обязательств, лишает возможности просто по своему желанию повышать те или иные импортные пошлины, но и дает инструмент по защите интересов российских компаний на рынках третьих стран.

---

## НОВЫЕ СЛОВА

---

Платежный баланс, структура платежного баланса, хронический дефицит платежного баланса, способы устранения хронического дефицита, государство во внешней торговле, стратегия развития внешнеторговой политики, ВТО.



---

## Вопросы для повторения

---

1. Что такое платежный баланс?
2. Какова его структура?
3. Что значит хронический дефицит платежного баланса, и каковы способы его устранения?
4. Какова роль государства во внешней торговле?
5. В чем заключается стратегия развития внешнеторговой политики?
6. Что представляет собой ВТО и каковы цели присоединения России к ВТО?
7. Какие выгоды от присоединения к ВТО получат российские потребители и производители?



**ЧАСТЬ 5**  
**ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ**  
**ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

---

### 40.1. РЕЗУЛЬТАТЫ РЫНОЧНЫХ РЕФОРМ В РОССИИ: ПРАВИТЕЛЬСТВЕННАЯ ОЦЕНКА

В последнее десятилетие XX в. в России происходила бурная ломка складывавшихся в течение почти 70 лет социалистических производственных отношений. В проекте «Программа социально-экономического развития Российской Федерации до 2010 года» дана точная, но весьма удручающая оценка социально-экономического положения России к началу третьего тысячелетия:

- Россия утратила положение страны-сверхдержавы и столкнулась с угрозой оказаться на периферии формирующегося нового мира. Опасность остаться за рамками процессов глобализации, становления открытого сообщества и постиндустриальной, информационной экономики является для России все более реальной;

- утрата мирового политического влияния, отсутствие адекватной позиции в международном разделении труда — это не только проигрыш на уровне страны в целом. Для каждого отдельного гражданина это оборачивается существенным снижением уровня и качества жизни. Государство не создает условия для обеспечения достойной жизни своих граждан;

- слабая экономика, политическая и социальная нестабильность, глубокий моральный кризис общества, а главное — отсутствие четких целей и ориентиров развития страны ставят под сомнение перспективы России как сильного государства, способного защищать свои национальные интересы. Мировое сообщество все более склоняется к настороженному отношению к России как к стране с непредсказуемой внутренней и внешней политикой;

- тает основное национальное богатство — интеллектуальный потенциал населения страны. Система социализации человека не срабатывает, продолжается отток за границу наиболее активной части населения;

■ в стране образовался неблагоприятный деловой климат, государство оказалось не способным выполнять все взятые на себя обязательства, в структуре экономики все еще преобладает производство товаров с низкой долей добавленной стоимости (главным образом, сырьевых) и нерыночных услуг;

■ преступность остается одним из препятствий экономического и социального прогресса;

■ слабость государственной власти, ее коррумпированность, подмена государственных интересов принципом баланса интересов чиновников и бизнесменов наносят непоправимый ущерб экономике российского государства, разрушают среду для конкурентной и законной предпринимательской деятельности, в конечном счете — лишают Россию нормального исторического будущего.

Сегодня российское правительство дает такую оценку новой России:

■ население страны качественно изменилось. Значительная часть граждан страны готова строить жизнь собственными усилиями, не дожидаясь помощи со стороны;

■ в стране создалась принципиально иная ситуация, открывающая «окно возможностей» для решения фундаментальных проблем России;

■ стабилизировалась политическая ситуация, наблюдается оживление экономики, которого удалось добиться именно благодаря окрепшему частному сектору.

## **40.2. СЦЕНАРИЙ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

Сценарий модернизации российской экономики означает создание благоприятного инвестиционного климата, ответственной бюджетной политики и структурные реформы. Только в этих условиях возможна реализация нового социального контракта, основанного на выполнении взаимных обязательств государства и общества, власть станет по-настоящему эффективной. Все взаимосвязано: экономические реформы, структурная перестройка экономики невозможны без создания эффективной системы социальной защиты. Экономический рост невозможен без инвестиций в человеческий капитал — образование и здоровье граждан, науку, культуру. В то же время никакое существенное повышение уровня жизни граждан и снижение социального неравенства не станут реальными без экономического роста.

По мнению российского правительства, главная задача в экономическом развитии России заключается в том, чтобы ускорить процесс обновления страны. Россия должна ответить на те вызовы, которые

стоят перед ней сегодня, и не растерять остатки «лидерского» ресурса, а в дальнейшем — развить и приумножить его. В среднесрочной перспективе необходимо предотвратить увеличение разрыва между Россией и развитыми странами, а в долгосрочной перспективе — восстановить и упрочить позиции России как одной из стран-лидеров мирового развития.

Российское правительство считает, что необходимо воплотить в жизнь сценарий модернизации, основанный на высвобождении частной инициативы и усилении роли государства в обеспечении благоприятных условий хозяйствования, включая финансовую и социальную стабильность. Это сценарий смешанной экономики. Вместо полной закрытости или открытости страны делается ставка на активную интеграцию России в мировое сообщество и хозяйство при одновременной защите российских производителей от недобросовестной конкуренции со стороны иностранных участников рынка. Это политика здравого смысла, предлагающая реальные решения соответствующих проблем с учетом существующих на сегодня бюджетных и общих ресурсных ограничений. Программа модернизации позволит восстановить экономическую и политическую роль страны в мировом сообществе. Эта цель и является целью стратегии развития России на перспективу.

Авторы стратегии исходили из того, что динамичное развитие общества в значительной мере зависит от системы ценностей, лежащих в основе деятельности государства, экономических субъектов и общественных организаций, а также повседневной жизни каждого человека. Нашему обществу необходима обновленная система ценностей, отвечающая традициям России и требованиям современности: свобода, ответственность, доверие, высокая ценность человеческой личности. Своей цели нужно добиваться за собственный счет и собственными усилиями. Путь к процветанию — добросовестный труд, честная конкуренция, сознательная законопослушность.

Прогресс достигим только в результате объединения усилий власти и самого общества в деле создания страны, способной обеспечить достойное существование своим гражданам и тем самым занять достойное место в мировом сообществе. Стратегия заключается в том, чтобы создать основы для возникновения нового общественного договора как механизма реализации названной стратегии. Только таким образом можно снять преграды на пути общественного развития и создать стимулы для активизации деятельной части населения.

Стержень нового общественного договора — приоритет гражданина перед государством. Человек, его права и интересы — насколько возможно; государство, гарант этих прав — насколько необходимо.

Самостоятельный человек, живущий и действующий в соответствии со своими личными убеждениями и одновременно в соответствии с твердыми моральными принципами общества, способный в достатке содержать семью, сможет осуществить необходимую модернизацию страны.

### **40.3. ОРИЕНТИРЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

Среди ориентиров российской экономики можно выделить следующие.

1. Обеспечение роста реального сектора экономики без критической зависимости от импорта.

Нужно признать, что в России реальный сектор требует восстановления (реанимации) и доведения его сначала до уровня начала перестройки (1985 г.). Потом уже можно рассчитывать на устойчивый экономический рост. Как же реанимировать реальный сектор в депрессивной экономике? Здесь необходимо обратиться к мировой практике, которая, к сожалению, не велика. Кроме стран Восточной Европы, особенно Польши с ее шоковой терапией, ни одна другая страна мира не шла таким путем. Бывшим социалистическим странам впервые пришлось это испытать на себе. От социализма они двинулись в капитализм. Выход из депрессивной экономики в условиях капиталистической экономики сформулирован в кейнсианской теории занятости, процента и денег. Можно ли ее применить к сложившимся российским условиям? На наш взгляд, можно. Однако не следует сбрасывать со счетов специфику экономического развития России. В мировой практике нет аналогов развития экономики от централизованной к рыночной. Поэтому Россия, учитывая теорию и практику выхода из экономического кризиса, должна разрабатывать собственный механизм управления через принятие рыночных методов. Это означает, что нужно разработать и постепенно осуществлять долгосрочную программу экономического роста с учетом сложившихся материальных условий.

2. Обеспечение роста инновационности и конкурентоспособности российской экономики. Национальная инновационная система России сегодня разбалансирована. Ее основные элементы — научно-техническая сфера, крупные корпорации, инновационная инфраструктура — существенно изолированы друг от друга. Уровень инновационной активности фирм в промышленности не превышает 10% по сравнению с 51% в среднем по странам ЕС. В то же время проводимые в стране рыночные преобразования не стали побудительным стимулом к активизации инновационной деятельности. На фоне обостряющихся проблем воспроизводства промышленного потенциала дости-

жения науки по-прежнему остаются невостребованными. В основе этого лежит целый ряд причин, важнейшие из которых: нехватка инвестиционных ресурсов у предприятий; изменение структуры спроса под влиянием возрастающей научно-технической конкуренции со стороны промышленно развитых стран; усиление мотивационного фактора, ориентированного в первую очередь на сохранение занятости и уровня оплаты труда; отсутствие культуры инновационного менеджмента на предприятиях.

Российская «заводская» наука незначительна по своим ресурсам (6% затрат на научные исследования и разработки) и весьма односторонне ориентирована на решение краткосрочных технических задач собственного производства, в том числе путем адаптации разработок, выполненных сторонними организациями, к конкретным производственным условиям.

В структуре отечественной науки крайне низкой остается доля высших учебных заведений, выполняющих исследования и разработки. Российская наука отличается слабой инновационной ориентацией. Разрыв между наукой и инновационной деятельностью сохраняется и поныне: научные организации, особенно академические и вузовские, имеют весьма низкий рейтинг в ряду других источников информации для технологических инноваций на предприятиях.

Крайне низкая востребованность научно-технических достижений — инноваций (менее 5% зарегистрированных изобретений и полезных моделей стали объектами коммерческих сделок) в значительной мере объясняется их неподготовленностью к практическому внедрению. Более 70% всех изобретений направлено на поддержание или незначительное усовершенствование существующих и в большинстве своем устаревших видов техники и технологий. Подобные изобретения, не требующие длительной подготовки производства и коренных технологических изменений, внедряются относительно быстро, но уже через 2–3 года их использование перестает давать какой-либо экономический эффект. К сожалению, основная часть создаваемых образцов новых типов машин и оборудования отличается низкими технико-экономическими показателями и не отвечает современным требованиям качества.

К слагаемым роста инновационности и конкурентоспособности российской экономики относятся:

- рост уровня развития научно-технических достижений;
- повышение обеспеченности ресурсами инновационной деятельности;
- изменение структуры затрат на инновации (собственные или заемные);



- увеличение объема экспорта инновационной продукции;
- рост государственной поддержки инновационных преобразований в экономике.

3. Информационное обеспечение экономического развития России. В современных экономических системах интенсивно используются новейшие информационные ресурсы для обеспечения открытости экономики и повышения качества экономического роста. В настоящее время в развитых странах наряду с традиционными рынками ресурсов — рынками труда, земли и капитала — рынок информации начинает занимать приоритетное место в системе рыночных отношений. Для того чтобы рыночную экономику в России сделать эффективной, необходимо в ускоренном темпе информатизировать все сферы ее деятельности. В связи с этим особенно важно активно развивать и постоянно совершенствовать российский рынок информационных ресурсов. В целом это будет способствовать образованию качественно новой информационной экономики. Основным препятствием, сдерживающим развитие информационной экономики в России, является недостаточность материальных условий для всеобщей информатизации рыночных отношений на уровне производства, распределения, обмена и потребления.

4. Усиление процессов интеграции капитала и производства, что обуславливает появление интегрированных структур (ИС). К факторам, сдерживающим их эффективное использование в современной российской экономике, относятся: низкая инвестиционная активность участников групп, небольшой удельный вес банковского кредитования долгосрочных проектов, слабость во взаимодействии головных предприятий с остальными хозяйствующими субъектами, отсутствие единого понимания значимости ИС в повышении эффективности экономического развития и необходимости рациональной адаптации зарубежного опыта в российских условиях. Подчас рекомендации по совершенствованию управления ИС в промышленности диктуются сиюминутными конъюнктурными соображениями, а то и пресловутой политической целесообразностью. Налицо шараханье от возвеличивания роли интегрированных корпораций как единственных «локомотивов» индустриального развития до призывов к переориентации экономики на средний и малый бизнес. Хотя не секрет, что интеграционная тенденция является объективной закономерностью в экономическом развитии, и современная мировая экономика характеризуется доминированием не просто ИС, а крупных вертикально интегрированных корпораций (ВИК), что российской экономике явно не хватает.

Реализация перечисленных ориентиров в экономическом развитии обеспечит национальную безопасность, военно-политическую ста-

бильность общества, сохранение целостности государства, успешное противостояние внешним угрозам и международному терроризму.

---

### **НОВЫЕ СЛОВА**

---

Сценарий модернизации, ориентиры российской экономики в начале XXI века, инновационная конкурентоспособность, информационное обеспечение, интегрированные структуры.

---

### **ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ**

---

1. Почему Россия к рубежу третьего тысячелетия утратила положение страны-сверхдержавы и столкнулась с угрозой оказаться на периферии формирующегося нового мира?
2. Согласны ли вы с такой оценкой социально-экономического положения России, как: слабая экономика, политическая и социальная нестабильность, глубокий моральный кризис общества, отсутствие четких целей и ориентиров развития страны, государство, которое неспособно защищать свои национальные интересы?
3. Почему мировое сообщество все более склоняется к насто-роженному отношению к России как к стране с непредсказу-емой внутренней и внешней политикой?
4. Каковы характерные черты сценария модернизации эконо-мики России?
5. Почему возрождение реального сектора, инновационность, конкурентоспособность, информационное обеспечение, инте-грированные структуры рассматриваются как главные ори-ентиры в решении фундаментальных проблем экономики России?
6. Есть ли в России достаточные материальные условия, чтобы претендовать на роль экономически развитой страны?

# СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ В НАЧАЛЕ XXI ВЕКА И ЕЕ ДОЛГОСРОЧНАЯ ПЕРСПЕКТИВА

---

### 41.1. ЧТО ТАКОЕ СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА?

**Социальная политика** — это совокупность государственных мероприятий, направленных на справедливое перераспределение национального дохода с целью повышения качества и уровня жизни населения.

В этом смысле социальная политика представляет собой государственную политику, но реализуемую через совокупность решений, принимаемых органами государственного управления, частным сектором (работодателями) и другими субъектами социальной политики: профсоюзными и общественно-политическими организациями, а также населением.

*Социальная политика (в широком смысле)* — совокупность мероприятий, обеспечивающих эффективное воспроизводство не только рабочей силы, но и всего населения страны.

*Социальная политика (в узком смысле)*, или *собственно социальная политика*, — дотационная политика, направленная на социальную защиту лишь определенной группы людей — социально уязвимых слоев населения. Она осуществляется как на государственной, так и некоммерческой финансовой основе. Проще говоря, социальная политика в широком ее понимании направлена на все категории жителей, а собственно социальная политика — только на социально уязвимые слои населения.

Проведение собственно социальной политики в каждый данный момент времени можно рассматривать как неэффективную деятельность, ибо затраты на подобные мероприятия могут не окупиться и не дать положительного результата. Экономически данная политика абсолютно не выгодна, и тем не менее общество не может от нее отказаться, поскольку иначе оно теряет «человеческое лицо».

Что же касается социальной политики в широком смысле, то в долговременном аспекте она приносит экономический эффект (другое дело, какова его величина). Но в определенных случаях возможны и убытки:

периоды экономических кризисов, перехода экономики из одной системы управления в другую на основе трансформации отношений собственности. Следует признать, что разность между доходами и затратами, связанными с проведением социальной политики, в определенные периоды времени может быть положительной, а может быть отрицательной. В то же время нельзя отрицать существенной роли социальной политики в экономическом развитии.

Переход России к рыночной экономике первоначально ознаменовался тем, что социальной политике практически не уделялось внимания. Идеология первого реформаторского правительства была такова: сначала решим макроэкономические вопросы, а социальные будут решаться автоматически. Социальная политика рассматривалась как чистое иждивенчество: экономический (финансовый) блок зарабатывает деньги, а социальный — их тратит. Эта абсолютно неверная позиция просуществовала до 1997 г., когда наконец было признано, что нормальная социальная политика — необходимое условие развития любого демократического общества и в то же время двигатель экономических реформ в России. Пока еще рано говорить об эффективной социальной политике в нынешних условиях, но именно переживаемый Россией кризис заставил правительство задуматься о необходимости радикального изменения политики в социальной сфере. К 2000 г. российское правительство заложило неплохой фундамент по многим позициям в социальной сфере, хотя рассчитывать на быстрые результаты вряд ли стоит. Ведь речь идет о населении огромной страны, а все, что связано с людьми, очень инерционно.

#### **41.2. СОЦИАЛЬНАЯ СИТУАЦИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В НАЧАЛЕ XXI ВЕКА**

Современную социальную ситуацию в России можно охарактеризовать как крайне сложную. Во многом это объясняется тем, что государство практически потеряло контроль за ходом и развитием социальных процессов в российском обществе. К негативным последствиям в социальной сфере как результату рыночных реформ можно отнести:

- неравенство в уровне жизни между разными социальными слоями и регионами, что порождает массовую бедность, резкое расслоение населения по доходам, снижение уровня и качества жизни значительной части населения России;
- нарастание масштабов скрытой безработицы и угроза ее превращения в открытую;
- мизерный уровень пенсий;
- неисполнение законодательно закрепленных обязательств государства по отношению к ветеранам, инвалидам и детям;

- многомесячные задержки и без того низкой заработной платы бюджетных работников, массовые невыплаты заработной платы в оборонной промышленности, сельском хозяйстве и других внебюджетных отраслях;

- ослабление трудовой мотивации, сокращение гарантий трудовых прав наемных работников, неудовлетворительное состояние условий и охраны труда;

- разрушение интеллектуального потенциала наций в Российской Федерации;

- появление признаков деградации социальной инфраструктуры общества: острый дефицит средств в образовании, здравоохранении, культуре;

- криминализация общественных отношений;

- маргинализация населения (широкое распространение алкоголизма и наркомании, бродяжничества и попрошайничества, криминального поведения).

Все это свидетельствует о том, что социальная политика переходного периода должна в большей мере чем сейчас учитывать специфику экономических преобразований. Общественное мнение все более недоверчиво относится к лозунгу о социально ориентированной экономике, ее способности сделать реальные шаги в сторону улучшения условий жизни широких слоев населения.

В настоящее время в обществе преобладают две полярные точки зрения на происходящие перемены:

- несмотря на все трудности, Россия движется к рынку и демократии;

- в России идет процесс деградации и распада общества, и для того чтобы приостановить процесс распада общества, предлагается политика социального партнерства, к рассмотрению которой мы и переходим.

#### **41.3. СТАНОВЛЕНИЕ ПОЛИТИКИ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА И МЕХАНИЗМЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ В РОССИИ**

**Политика социального партнерства** — это совокупность мер, направленных на взаимодействие профсоюзов, работодателей и правительства с целью согласования различных социально-групповых интересов и урегулирования конфликтов между ними цивилизованным путем. Основные цели системы социального партнерства включают в себя:

- содействие формированию самостоятельных, представительных и ответственных коллективных партнеров: профсоюзов и объеди-

нений работодателей, имея в виду, что основой взаимного развития профсоюзов и работодателей является их взаимодействие на уровне предприятия с целью заключения коллективного договора;

- содействие развитию реальных механизмов коллективно-договорного регулирования, прежде всего на уровне организации путем внесения изменений в существующее законодательство;

- создание эффективных механизмов разрешения коллективных трудовых споров на любых этапах их развития.

Главный упор должен быть сделан на развитие коллективно-договорных отношений на низовом уровне, обеспечение независимости профсоюзных организаций от работодателя. Необходимо законодательно ввести возможность принудительного аудита в организациях, отказывающихся профсоюзу в предоставлении информации в ходе коллективных переговоров одновременно с введением ответственности должностных лиц профсоюза и членов комиссии по переговорам за разглашение информации, являющейся коммерческой тайной.

Политика в области социального партнерства будет ориентироваться не на то, чтобы любыми способами уходить от трудового конфликта, а на то, чтобы направлять эти конфликты в конструктивное русло. Для этого нужно опережающее развитие институтов по разрешению коллективных трудовых споров.

Необходимо широкое распространение идей социального партнерства как одного из важнейших факторов общественной консолидации, разворачивание в средствах массовой информации разъяснительной работы о сущности социального партнерства как эффективного демократического метода регулирования социально-трудовых и связанных с ними экономических и политических отношений, утверждения баланса интересов работников и работодателей. Пропаганда социального партнерства, практики заключения трехсторонних соглашений и договоров должна стать одним из эффективных средств цивилизованного влияния работников и работодателей на социальную политику государства, обеспечения социальной ориентированности проводимых экономических преобразований.

#### **41.4. ПРОЦЕСС УСТАНОВЛЕНИЯ НОВОГО СОЦИАЛЬНОГО КОНТРАКТА И «СУБСИДИАРНОГО ГОСУДАРСТВА» В РОССИИ**

В правительственной программе социально-экономического развития Российской Федерации до 2010 г. четко обозначены задачи, которые стоят перед российским государством:

- установить новый социальный контракт;

- осуществить реформу власти;
- провести модернизацию экономики.

Установление нового социального контракта подразумевает под собой доступность и бесплатность для всех граждан базовых социальных услуг, прежде всего, образования и здравоохранения; перераспределение социальных расходов государства в пользу самых уязвимых групп населения при одновременном сокращении помощи обеспеченным семьям; сокращение социального неравенства; предоставление гражданам возможностей более высокого уровня социального потребления за счет собственных доходов. Иначе говоря, в социальной политике предлагается завершить переход от патерналистской к такой модели государства, которая строится на принципе взаимной ответственности личности, семьи и государства.

Последовательное осуществление политики, базирующейся на указанных ориентирах, предполагает переход к модели «субсидиарного государства», которое обеспечивает перераспределение социальных расходов в пользу самых уязвимых групп населения при одновременном сокращении социальных трансфертов обеспеченным семьям. При таком подходе граждане, которые обладают самостоятельными источниками финансирования социальных потребностей, за счет собственных доходов должны оплачивать практически все расходы на оплату жилья и коммунальных услуг, получение профессионального образования, а также значительную часть расходов на медицинское обслуживание, школьное образование, пенсионное страхование. В перспективе большую часть социальных благ этой категории граждан следует предоставлять преимущественно на конкурентной основе через предприятия негосударственных форм собственности.

В то же время государство не должно ослаблять усилий, направленных на оказание социальной помощи, а также предоставление ограниченной номенклатуры бесплатных услуг в области здравоохранения и образования той части населения, которая без государственной помощи лишилась бы доступа к основным социальным благам.

Безусловным приоритетом в области социальной политики являются *инвестиции в человека*. Именно поэтому предлагаемая стратегия предусматривает опережающий рост ассигнований на цели здравоохранения, образования и культуры по сравнению с большинством других направлений государственных расходов.

Опыт развития европейской цивилизации, к которой принадлежит Россия, убедительно показал, что пренебрежение к личной инициативе ведет к экономическому застою, политической апатии и гражданскому безразличию. В связи с этим рассмотрим предложения

по оздоровлению социальной ситуации и стабилизации уровня жизни российского населения.

#### **41.5. ПРИОРИТЕТНЫЕ ПУТИ РЕШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

Интересы возрождения требуют объективного и всестороннего анализа социального положения населения в целом и отдельных его составных частей. Это предполагает оценку:

- важности человеческого капитала, трудового и кадрового потенциала; возможных тенденций их развития в перспективе и уровня эффективного использования в сопоставлении с уровнем соответствующих показателей развитых стран;

- социальной стабильности (в плане разрешения конфликтов) и социальной активности населения (с позиций остроты накала забастовочного движения);

- уровня и качества жизни (с точки зрения устойчивости воспроизводства населения и восстановления демографического потенциала, условий занятости, реалий и перспектив безработицы, криминальной обстановки).

Углубляющаяся социальная дифференциация питает недовольство даже тех категорий населения, материальное положение которых немного улучшилось. Именно поэтому, как никогда ранее, должна быть усилена социальная составляющая курса рыночных реформ в России.

В сложившихся условиях преобразования в социальной сфере должны быть направлены на достижение следующих основных целей:

- обеспечение максимально эффективной защиты социально уязвимых домохозяйств, так как они не обладают возможностями для самостоятельного решения социальных проблем и потому объективно нуждаются в государственной поддержке;

- обеспечение всеобщей доступности и общественно приемлемого качества базовых социальных благ, к числу которых относятся прежде всего медицинское обслуживание и общее образование;

- создание экономических условий, позволяющих гражданам за счет собственных доходов обеспечивать более высокий уровень социального потребления, включая комфортное жилье, лучшее качество услуг в сфере образования и здравоохранения, достойный уровень жизни в пожилом возрасте;

- формирование в социально-культурной сфере институтов, создающих возможность максимально полной мобилизации средств населения и предприятий, эффективного использования этих средств,



и на этой основе обеспечение высокого качества и возможностей широкого выбора населением предоставляемых социальных благ и услуг.

Поставленные цели могут быть достигнуты путем реализации следующих задач:

- обеспечение социальной направленности макроэкономической политики;

- поддержание занятости населения;
- регулирование доходов населения;
- социальная поддержка бедных;
- реформирование системы социального страхования;
- стабилизация финансирования социальной сферы;
- социально-психологическая поддержка населения.

Предлагаемая программа социальных реформ призвана дать ориентиры, которые позволяют строить социальную политику исходя из реально имеющихся у государства ресурсов и возможностей. Только в этом случае активная социальная политика выступает не ограничителем, а катализатором экономического роста.

---

## НОВЫЕ СЛОВА

---

Социальная политика, социальная политика в широком и узком смысле слова, социальная ситуация, основные цели социальной политики, социальное партнерство, общественное согласие, некоммерческий сектор.

---

## ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

---

1. Что такое социальная политика? Социальная политика представляет собой государственную политику или нет? Кроме государства, какие вам известны субъекты социальной политики?
2. Чем отличается социальная политика в широком смысле от социальной политики в узком смысле?
3. Можно ли сказать, что «нормальная социальная политика — это необходимое условие развития любого демократического общества, двигатель экономических реформ в России»?
4. Почему современную социальную ситуацию в России можно охарактеризовать как крайне сложную? Каковы негативные последствия в социальной сфере России как результат рыночных реформ?

5. Назовите возможные варианты действий с целью положительного решения социальных проблем. Что представляет собой ключевое звено социальных реформ?
6. Что такое социальное партнерство и каковы механизмы его развития в России?
7. Какие звенья и стадии включает в себя процесс достижения общественного согласия?

## СЛОВАРЬ ОСНОВНЫХ ПОНЯТИЙ

---

- Альтернативные издержки** — количество одного товара, которым необходимо пожертвовать для того, чтобы иметь возможность получить другой товар.
- Активные операции банка** — операции по выдаче (размещению) различного рода кредитов.
- Акциз** — вид косвенного налога, включаемого в цену товара или услуги.
- Акционерное общество** — хозяйственная организация, созданная на основе централизации денежных средств посредством продажи акций. Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих акционерам акций.
- Акция** — ценная бумага, свидетельствующая о вложении капитала в акционерное общество и гарантирующая право на получение части прибыли в виде дивиденда.
- Акция обыкновенная (простая)** — акция, дающая право на участие в управлении акционерным обществом и на получение дивиденда.
- Акция привилегированная** — акция, не дающая права голоса на собрании акционеров, но дающая право на фиксированный дивиденд, выплачиваемый в первоочередном порядке.
- Амортизационные отчисления** — отчисление части стоимости основных средств для возмещения их износа; отчисления на восстановление капитала, потребленного в течение года в процессе производства валового национального продукта.
- Антимонопольная политика** — система государственных мер, направленных против монополизации производства и на развитие конкуренции среди товаропроизводителей.
- Аренда** — передача имущества в срочное возмездное владение и пользование. Имущество передается арендодателем арендатору на основании договора аренды.
- Банк** — кредитно-финансовое учреждение, аккумулирующее денежные средства, предоставляющее на их основе кредиты своим клиентам и осуществляющее денежные расчеты и другие операции.
- Банковская гарантия** — поручительство банка за клиента, когда банк берет на себя обязательство в случае неуплаты клиентом в срок

причитающегося с него платежа произвести эти платежи за свой счет.

**Банковская ставка** — размер платы банку за пользование денежной ссудой, выраженная в процентах (банковский процент).

**Банкнота** — бумажные деньги, выпускаемые эмиссионными банками; вексель на банкира, долговое обязательство на банкира.

**Бартерная торговля** — прямой обмен одного товара на другой, осуществляемый без привлечения денежных расчетов.

**Безработица** — часть экономически активного населения не может найти себе работу.

**Бизнес** — экономическая деятельность, направленная на получение прибыли.

**Биржа** — организационно оформленный, действующий на постоянной основе рынок, на котором осуществляется торговля товарами (товарная биржа), ценными бумагами (фондовая биржа), иностранной валютой (валютная биржа).

**Бреттон-Вудская система** — международная валютная система, созданная в 1944 г. Основными ее элементами являются: золотодолларовый стандарт; гарантированный правительством США обмен иностранным центральным банкам долларов на золото. Рыночные курсы валют фиксируются в пределах  $\pm 1\%$  золотого или долларового паритета; международное валютное регулирование осуществляет Международный валютный фонд.

**Брокер** — посредник, агент, действующий при заключении сделок по поручению и за счет клиентов, получая от них комиссионные.

**Бумажные деньги** — используемые в обращении бумажные денежные знаки, представленные банкнотами и казначейскими билетами.

**Бюджет государственный** — всесторонняя смета государственных доходов и расходов по источникам поступления и основным каналам расходования.

**Бюджетный дефицит** — сумма превышения государственных расходов над государственными доходами.

**Валовой внутренний продукт (ВВП)** — суммарный объем продукции и услуг, произведенный всеми факторами производства, расположенными в пределах данной страны, независимо от национальной принадлежности этих факторов.

**Валовой национальный продукт (ВНП)** — рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в течение определенного периода (обычно за год) факторами производства, принадлежащих гражданам данной страны, независимо от того, где они использовались, внутри данной страны или за рубежом.

**Валовые внутренние инвестиции** — общая стоимость всех средств производства, произведенных в данном году, а также затраты на пополнение товарно-материальных запасов.

**Валюта** — находящаяся в обращении денежная единица страны.

**Валюта иностранная** — денежные знаки в виде банкнот, казначейских билетов, монет, находящихся в обращении и являющихся законными платежными средствами в соответствующих иностранных государствах.

**Валютная интервенция** — купля (продажа) центральным банком иностранной валюты с целью регулирования динамики валютного курса.

**Валютный курс** — цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны.

**Валютные операции** — операции, связанные с переходом права собственности и иных прав на валютные ценности, в том числе операции, связанные с использованием иностранной валюты в качестве средства платежа.

**Вексель** — документ, заключающий в себе безусловное обязательство об уплате векселедержателю определенной суммы в установленный срок.

**Вертикальное слияние** — слияние в единое предприятие или переход под единый контроль двух или более предприятий, осуществляющих разные стадии производства того или иного товара.

**Взаимодополняющие товары** — товары, для которых существует обратное соотношение между ценой на один товар и спросом на другой, а именно снижение (повышение) цены на один товар ведет к увеличению (уменьшению) спроса на другой товар.

**Взаимозаменяемые товары** — товары, которые могут удовлетворять одну и ту же потребность, при этом снижение (повышение) цены на один товар ведет к уменьшению (увеличению) спроса на другой из взаимозаменяемых товаров.

**Внешняя торговля** — торговля государства с другими странами, включает ввоз и вывоз товаров.

**Внешнеторговый дефицит** — превышение ввоза товаров (импорта) над вывозом товаров (экспортом).

**Внешний долг государства** — государственная задолженность иностранным гражданам, предприятиям и другим странам.

**Внешние эффекты** — эффекты, возникающие, когда производство или потребление какого-то товара влияет на фирмы или потребителей, непосредственно не вовлеченных в акты купли-продажи данного товара.

**Всемирная торговая организация (ВТО)** — многостороннее соглашение между входящими в нее государствами (на 1996 г. — 123 стра-

ны), определяющее нормы и правила торговых отношений между государствами — участниками соглашения.

**Вывоз капитала** — перемещение гражданами, предприятиями или государством средств в другие страны для приобретения там ценных бумаг или осуществления инвестиций.

**Выручка** — сумма денег, полученная от продажи товара или предоставление услуг за определенный период времени.

**Выручка торговая** — доход от продажи товаров на рынке. Исчисляется как произведение цены товара на количество единиц этого товара, произведенного на рынке в определенный отрезок времени.

**Гарантия** — ручательство; обеспечение выполнения обязательств, например, банковскую гарантию представляет покупатель, если в его платежеспособности сомневается продавец.

**Гарантированная ссуда** — кредит, предоставляемый под особый залог.

**Гиперинфляция** — вид инфляции, характеризующийся исключительно быстрым ростом уровня цен и денежной массы в обращении. В период гиперинфляции годовые темпы роста цен превышают 10 000%.

**Горизонтальное слияние** — объединение в одно предприятие или взятие под единый контроль двух или нескольких предприятий, осуществляющих одни и те же стадии производства или производящих одну и ту же продукцию.

**Государственная собственность** — форма собственности, при которой в качестве собственника выступает государство в лице его органов.

**Государственное предпринимательство** — деятельность государственных предприятий на коммерческой и некоммерческой основе по производству товаров и предоставлению услуг.

**Государственные расходы** — расходы государства на приобретение товаров и получение услуг.

**Государственное регулирование рынка** — вмешательство государства в функционирование рыночных механизмов, воздействие на экономику посредством административных (законодательные акты и основанные на них действия исполнительных органов власти), экономических (валютно-финансовые, денежно-кредитные, бюджетно-налоговые и др.) методов и рычагов.

**Государственный сектор экономики** — находящаяся в государственной собственности или полностью контролируемая государством часть экономики страны.

**Граница производственных возможностей** — показывает максимально возможный объем выпуска определенных товаров и услуг, которые могут быть произведены в условиях абсолютно полного использования доступных ресурсов и знаний при заданных объемах производства других товаров и услуг.

- Двойной счет** — повторное включение стоимости промежуточных товаров и услуг в стоимость валового национального продукта.
- Девальвация** — официальное снижение курса валюты.
- Девизы** — платежные средства в иностранной валюте, используемые в международных расчетах.
- Декларация о доходах** — показывает доходы и расходы физического лица за определенный период времени (как правило, за год).
- Демонополизация** — устранение государственной или иной монополии, диктующей свои условия рынку.
- Демпинг** — продажа товаров по цене ниже их себестоимости (ниже издержек); демпинг осуществляется, как правило, на внешнем рынке.
- Денежная масса** — совокупность общепринятых средств платежа в экономике.
- Денежная система** — исторически сложившаяся система организации денежного обращения, закрепленная законодательством.
- Деньги** — активы, общественные средства платежа, служащие средством обращения, единицей счета и средством накопления.
- Деньги бумажные** — бумажные знаки, используемые в качестве средств денежного обращения.
- Депозит** — денежная сумма или иная ценность, отданная на хранение; чаще всего употребляется как вклады в банки денежных сумм или ценных бумаг.
- Депорт** — биржевая сделка на срок, заключаемая на фондовой бирже в расчете на понижение курса ценных бумаг.
- Дефицит** — несоответствие (превышение) спроса предложению.
- Дефицит бюджета** — превышения расходов государства над его доходами.
- Дефлятор ВВП** — отношение номинального валового национального продукта к реальному.
- Дефляция** — падение среднего уровня цен в экономике, процесс, противоположный инфляции.
- Диверсификация** — одновременное развитие многих непосредственно не связанных между собой производств; диверсификация производства фирмы — развитие в составе фирмы или включение в нее нескольких, непосредственно не связанных между собой производств.
- Дивиденд** — доход, получаемый владельцем акции из прибыли акционерного общества по итогам его хозяйственной деятельности за определенный период времени (обычно за год).
- Дилер** — физическое или юридическое лицо, осуществляющее биржевое или торговое посредничество, действуют от своего имени и за собственный счет.

- Дисконт** — в бухгалтерии — операция учета векселей и иных долговых обязательств; в банковском обслуживании — процент, взимаемый банками.
- Дисконтирование** — метод приведения будущих доходов к текущему времени путем исчисления сегодняшнего, текущего аналога суммы дохода от капитальных активов, выплачиваемого через определенный срок при существующей норме процента.
- Дифференциация продуктов** — рассмотрение покупателями продукции конкурирующих продавцов как схожей, но все же не полностью взаимозаменяемой.
- Договор** — основной хозяйственный, коммерческий документ, определяющий права и обязанности сторон, условия сделки, сроки и т.д. Наиболее распространены договоры купли-продажи, кредитные договоры, договоры страхования, договоры подряда, договоры на проведение маркетинговых работ и др.
- Долгосрочный период** — период времени, в течение которого предприятие может изменить объемы всех факторов производства, в том числе увеличить производственные мощности.
- Домохозяйство** — важнейший субъект экономических отношений: экономическая единица, производящая и потребляющая товары и услуги.
- Доход** — в самом общем виде представляет собой поток денежных и иных поступлений в единицу времени. Выделяют четыре основных пофакторных дохода: заработная плата, прибыль, процент, рента.
- Европейская валютная система** — валютная система ряда европейских стран, посредством которой они поддерживают курсы своих валют по отношению друг к другу.
- Европейский союз** — международный институт особого рода, сочетающий в себе черты международной экономической организации и политической федерации 15 европейских государств. В экономической среде призван содействовать их экономическому развитию, координации экономической политики, постепенному переходу к единому рынку стран — членов с единой валютой и полной свободой передвижения капиталов, товаров и рабочей силы.
- Естественная монополия** — единственный производитель в отрасли, причем не существует отрасли, производящей товары, способные замещать товары, производимые монополистом.
- Естественный уровень безработицы** — уровень безработицы, равный сумме структурной и фрикционной безработицы; соответствует объективно достижимому уровню при полной занятости.



- Задаток** — денежная сумма или имущество, которые при заключении договора передаются одной стороной другой в счет причитающейся по договору суммы. Используется в целях обеспечения надежности выполнения договорных обязательств.
- Задолженность дебиторская** — сумма долгов, причитающихся предприятию.
- Задолженность кредиторская** — денежные средства, временно привлеченные предприятием и подлежащие возврату.
- Закон возрастания вмененных издержек** — определяет, что производство каждой дополнительной единицы одного из альтернативных товаров требует все большего сокращения производства другого товара.
- Закон Оукена** — закон, устанавливающий обратную зависимость между уровнем безработицы, отклоняющимся от естественного, и величиной ВВП. Так, рост безработицы на 1% сверх естественного уровня ведет к падению уровня реального ВВП на 2–3%.
- Закон Сэя** — закон, выражающий причинно-следственную связь между спросом и предложением. Согласно этому закону предложение само создает спрос.
- Закон предложения** — закон, устанавливающий прямую зависимость между ценой и величиной предложения товара в течение определенного периода времени.
- Закон спроса** — характеризует обратную зависимость между ценой товара и его покупаемым количеством: чем выше цены, тем меньшее количество товара будет куплено потребителем.
- Закон стоимости** — марксистский закон, согласно которому производство и обмен товаров осуществляются на основе их общественной стоимости.
- Закон убывающей отдачи** — определяет, что вовлечение в производство все возрастающего количества одного фактора производства при условии фиксированной величины других факторов будет давать уменьшающийся прирост готового продукта.
- Закон убывающей предельной полезности** — закон, в соответствии с которым по мере увеличения приобретения товара потребителем снижается предельная полезность каждой дополнительной единицы товара.
- Заработная плата** — доход в денежной или натуральной форме, получаемый наемным работником.
- Застойная безработица** — незанятые и не имеющие работу.
- Золотой стандарт** — система валютных отношений, при которой каждая страна выражает стоимость своей валюты в определенном количестве золота, а центральные банки или правительство обязаны покупать и продавать золото по фиксированной цене.

**Зона «перегрева» экономики** — соответствует участку кривой совокупного предложения, при котором даже незначительное приращение выпуска реального ВВП неизбежно сопряжено с генерированием крайне высокого уровня инфляции.

**Издержки производства** — сумма затрат фирмы на производство товаров и услуг, проданных в течение определенного периода времени. Различают постоянные, переменные и валовые издержки. Последние равны сумме постоянных и переменных. Также используются категории средних и предельных издержек, бухгалтерских и экономических издержек.

**Излишек потребителя** — величина, определяемая как разница между максимальной суммой, которую потребители согласны заплатить за определенное количество нужного им продукта, и суммой, которую они фактически платят.

**Излишек производителя** — эффект превышения цены над величиной предельных издержек производства.

**Изокванта** — графическое изображение производственной функции с помощью линий, на которых могут быть показаны различные сочетания затрат факторов производства (ресурсов, используемых для выпуска заданного объема продукции).

**Импорт** — приобретение товара у иностранного контрагента и ввоз этого товара в страну.

**Инвестирование** — процесс производства и накопления средств производства, которые используются для создания товаров и услуг и доставки их потребителю.

**Инвестиции** — затраты на производство и накопление средств производства и увеличение материальных запасов; увеличение запасов капитала в экономике.

**Инвестиционный налоговый кредит** — мера, позволяющая фирмам вычитать из налогооблагаемой суммы величину своих инвестиционных расходов и сокращать тем самым свои издержки.

**Индекс стоимости жизни** — показатель, отражающий изменение индексов цен и тарифов фиксированного набора товаров и услуг, входящих в потребление среднего жителя страны.

**Индекс цен** — индекс, показывающий динамику изменения цен определенного набора товаров и услуг (рыночной корзины).

**Индекс цен агрегатный** — показывает изменение цен за какой-либо период.

**Индекс цен цепной** — показывает изменение цен между двумя периодами времени.

**Индексация** — автоматическое изменение размеров выплат с учетом темпов инфляции.

- Инновация** — развитие методов применения существующих знаний; нововведение; внедрение новых форм организации труда, управления и технологии производства.
- Индукция** — метод научного исследования, посредством которого на основе частных, отдельных факторов выводятся общие положения, принципы.
- Инжиниринг** — оказание инженерно-строительных и проектных услуг.
- Инкассо** — получение банком платежей в пользу лица, передавшего ему документы, против которых должен быть произведен платеж.
- Интенсивный тип экономического роста** — экономический рост, при котором прирост производства осуществляется за счет применения более совершенных факторов производства, технологий.
- Инфляционный налог** — потери, которые несут держатели денежных средств в результате инфляции.
- Инфляционный разрыв** — величина превышения спроса на инвестиции над инвестиционным предложением в национальной экономике.
- Инфляция** — дисбаланс спроса и предложения, проявляющийся в росте цен; рост общего уровня цен в экономике и переполнение каналов денежного обращения.
- Инфляция предложения** — инфляция, вызываемая ростом издержек производства.
- Инфляция спроса** — инфляция, вызываемая увеличением совокупного спроса.
- Ипотека** — передача в залог земли или другого недвижимого имущества с целью получения кредита, называемого ипотечным кредитом.
- Капитал** — средства производства и различные ресурсы, используемые для производства товаров и услуг; все, что способно приносить доход.
- Картель** — одна из форм монополии, представляющая собой соглашение между предприятиями о цене, объеме производства и разделе рынка сбыта товара.
- Качество жизни населения** — совокупность характеристик, отражающих материальное, социальное, физическое и культурное благополучие населения.
- Квота** — доля в производстве или сбыте продукции, устанавливаемая в рамках закона или различными соглашениями.
- Кейнсианство** — экономическая теория Дж.М. Кейнса, признающая и обосновывающая необходимость и значимость государственного регулирования экономики, широкого использования государством фискальной и кредитно-денежной политики.
- Кейнсианская модель** — модель, разработанная Дж.М. Кейнсом, в которой цены и заработная плата в краткосрочном периоде зафиксиро-

рованы, кривая совокупного предложения является горизонтальной и реальный ВВП полностью определяется уровнем совокупного спроса.

**Классическая модель** — модель рынка, при которой цены и заработная плата являющиеся подвижными и гибкими, обеспечиваются полное использование ресурсов и полная занятость. Кривая совокупного предложения является вертикальной.

**Клиринг** — зачет взаимных требований и обязательств в торговых расчетах.

**Командная система экономики** — система организации экономики, в которой главенствующую роль играет государство, решающее все вопросы производства и распределения товаров. В качестве главного регулирующего и координирующего механизма выступает план.

**Комиссионер** — лицо, продающее и покупающее товар от своего имени, но за счет и по поручению другого лица (комитента) за оговоренное вознаграждение.

**Коммерческая тайна** — не подлежащие разглашению сведения, известные только участникам сделки, или работникам предприятия.

**Компания** — предприятие, чей капитал представляет объединенную ответственность нескольких самостоятельных предприятий.

**Компаундинг** — расширение; метод, применяемый для приведения сегодняшних доходов к заданному моменту в будущем.

**Конвертируемость** — возможность свободного обмена валюты на любую другую валюту без всяких ограничений.

**Конгломерат** — концерн особого типа, объединяющий технологически не связанные между собой предприятия различных отраслей.

**Конкуренция** — противоборство, соперничество между производителями товаров и услуг за право получения максимальной прибыли; существование на рынке множества производителей и покупателей и возможность свободного их выхода с рынка и выхода на него.

**Конкуренция совершенная (свободная)** — положение, когда на рынке находятся как многие продавцы, так и многие покупатели однородной продукции, и никто не может диктовать цены рынку.

**Контрольный пакет акций** — количество акций, дающее право управления акционерным обществом.

**Концерн** — многоотраслевое акционерное общество; форма объединения предприятий различных отраслей промышленности, торговли, транспорта, сферы услуг и финансовых учреждений, находящихся под единым финансовым контролем.

**Корпорация** — наиболее распространенная форма акционерного предприятия, обязательно имеющая статус юридического лица; владель-

цы корпорации отвечают по ее обязательствам только вложенными в капитал корпорации средствами.

**Косвенные налоги** — налоги на определенные товары и услуги, взимаемые через надбавку к цене товара.

**Котировка** — регистрация цен и курсов ценных бумаг на товарных и фондовых биржах.

**Коэффициент Джини** — показывает степень неравномерности распределения доходов населения.

**Краткосрочный период** — период времени, в течение которого фирма не может ввести в строй новые производственные мощности, но может повысить степень их использования.

**Кредит** — сделка между экономическими партнерами, принимающая форму ссуды, когда один партнер предоставляет другому деньги или имущество на условиях срочности, возвратности и, как правило, платности.

**Кредитная линия** — согласие банка на предоставление фирме ссуды в будущем в размерах, не превосходящих заранее оговоренной суммы. Открывается аккуратным, надежным клиентам, хорошо известным банку.

**Кривая безразличия** — графическое изображение альтернатив потребительского выбора товаров или услуг в пределах фиксированного собственного бюджета или дохода.

**Кривая Лоренца** — кривая, показывающая распределение доходов по группам населения, измеряет степень неравенства при персональном распределении национального дохода.

**Кривая предложения** — графически показывает количество предлагаемого товара при каждом определенном уровне цен на него.

**Кривая производственных возможностей** — линия, каждая точка на которой представляет максимальный объем производства двух продуктов при полном использовании экономических ресурсов.

**Кривая спроса** — графически показывает величину спроса на товар для каждого уровня его цены.

**Кривая Филлипса** — кривая, показывающая связь между уровнем безработицы, заработной платы и инфляцией.

**Курс акции** — продажная цена акции.

**Лизинг** — предоставление в аренду на длительный срок основных фондов. Лизинговые компании закупают оборудование, чтобы сдать его в аренду.

**Ликвидность** — способность материальных средств, других ресурсов быстро обращаться в деньги; способность предприятия вовремя оплачивать свои обязательства, превращать статьи актива баланса в деньги.

- Лицензия** — выдаваемое государственными или местными органами власти разрешение на ведение определенной экономической деятельности.
- Личный располагаемый доход** — доход, поступающий в личное распоряжение граждан.
- Локальные (частные) рынки** — рыночные сегменты национальной экономики, выделяемые либо по товарному признаку (металл, пшеница), либо по функциональному (потребительский, финансовый, рынок рабочей силы).
- Маклер-посредник (биржевой маклер)** — посредник при заключении сделок на фондовых, товарных и валютных биржах, совершающий сделки за счет клиентов и получающий оплату в виде комиссионных.
- Макроэкономика** — экономика как целое или ее важнейшие составляющие; раздел экономической теории, изучающий экономику в целом или ее крупнейшие составляющие.
- Макроэкономическая политика** — экономическая политика государства, имеющая целью влияние на экономику в целом.
- Маркетинг** — система организации деятельности предприятия, основанная на всестороннем изучении рынка, соответствующего потребностям рынка производства товаров, их продвижению на рынок сбыта; раздел экономической теории, исследующий проблемы реализации товаров в широком смысле.
- Маржа** — банковская прибыль, определяемая как разница между суммой взимаемых и выплачиваемых банком процентов; термин, используемый также в биржевой и торговой практике для обозначения разницы между ценами и курсами при заключении различных сделок.
- Материальные потребности** — желание потребителей приобрести и использовать материальные блага, удовлетворяющие их нужды.
- Международная организация труда (МОТ)** — специализированное учреждение ООН, деятельность которого направлена на решение социально-экономических проблем труда.
- Международный банк реконструкции и развития (МБРР)** — международная финансовая организация, предоставляющая долгосрочные займы с целью стимулирования экономического развития стран — членов МБРР.
- Международный валютный фонд (МВФ)** — международная экономическая организация, основанная в 1945 г., главный орган регулирования международных валютно-финансовых отношений, призвана содействовать развитию международной торговли и валютному сотрудничеству.

- Менеджмент** — система организации и управления предприятием; раздел экономической науки, изучающий теорию и практику организации и управления производством и реализацией продукции.
- Менеджер** — наемный работник, организующий реализацию задач, поставленных предпринимателем; управляющий; работник, осуществляющий функции управления предприятием.
- Методология** — учение о принципах построения, формах и способах научного познания.
- Микроэкономика** — раздел экономической теории, изучающий отдельные экономические единицы, какой-либо экономический объект или явление.
- Минимальная заработная плата** — установленная законом низшая величина заработной платы на предприятиях любой формы собственности.
- Монетарная политика** — экономическая политика, опирающаяся на способность денежно-кредитной системы существенным образом влиять на функционирование и развитие экономики.
- Монетаризм** — экономическая теория, основанная на определяющей роли находящейся в обращении денежной массы в осуществлении политики стабилизации экономики, ее функционировании и развитии.
- Монополистическая конкуренция** — модель рынка, при которой большое число фирм производят близкую, похожую, но не полностью взаимозаменяемую продукцию.
- Монополия** — предприятие (группа предприятий), занимающее доминирующее положение на рынке, что позволяет ему контролировать и определять цены; форма рынка, контролируемого одним или несколькими предприятиями.
- Монопольная цена** — вид цены, устанавливаемый монополией. В зависимости от целей монополия может устанавливать монопольно высокие и монопольно низкие цены.
- Монополия** — единственный покупатель какого-либо конкретного вида товара или услуги на рынке.
- Мультипликатор** — множитель; категория, используемая в экономической теории для характеристики и определения различных взаимосвязей, где имеет место мультипликационный эффект. Например, в кейнсианстве под мультипликатором понимается коэффициент, характеризующий зависимость изменения дохода от изменения инвестиций.
- Наем** — предоставление одной стороной (наймодателем) другой стороне (нанимателю) имущества во временное и платное пользование.

- Наличные деньги** — денежные средства, используемые в наличном обращении.
- Налог** — обязательный платеж, сбор, взимаемый государством или местным органом власти с граждан (физических лиц) или предприятий (юридических лиц) на основе специального законодательства.
- Налог на добавленную стоимость (НДС)** — налог, представляющий собой изъятие в бюджет части прироста стоимости, созданной в процессе производства работ. Налогооблагаемая величина устанавливается как разница между ценами продаваемых и купленных предприятием товаров.
- Нарицательная стоимость** — цена, обозначенная на ценной бумаге, например на акции.
- Натуральная монополия** — единственный производитель в отрасли, причем не существуют отрасли, производящей товары, способные замещать товары, производимые натуральным монополистом.
- Натуральное хозяйство** — вид хозяйства, в котором все продукты производятся лишь для удовлетворения собственных потребностей и не предназначены для продажи.
- Национализация** — переход имущества из частной собственности в собственность государства.
- Непроизводственная сфера** — отрасли экономики, не относящиеся к сфере материального производства.
- Несовершенная конкуренция** — ситуация на рынке, при которой покупатели или продавцы способны самостоятельно влиять на уровень цен. Видами несовершенной конкуренции являются: чистая монополия, олигополия, монополистическая конкуренция, монополия.
- Нетарифные барьеры** — административные меры, направленные против ввоза иностранных товаров.
- Неэластичное предложение** — состояние рынка, при котором процентное изменение цены больше процентного изменения предложения.
- Низшее благо** — товар, спрос на который падает с ростом доходов потребителей.
- Номинальная заработная плата** — сумма денежных средств, которую получают наемные работники. В отличие от реальной заработной платы в номинальной не учитывается динамика цен.
- Нормальные блага** — товары, спрос на которые растет по мере роста доходов.
- Ноу-хау** — научно-технические и экономические знания, производственный и хозяйственный опыт, специальные навыки, необходимые для организации производства и реализации товаров в современных условиях. Ноу-хау является одним из важных объектов коммерческих сделок.



- Облигация** — ценная бумага, удостоверяющая внесение ее владельцем денежных средств и подтверждающая обязательство возместить ее владельцу номинальную стоимость облигации в определенный срок с уплатой фиксированного процента, если иное не предусмотрено условиями выпуска облигации.
- Общее экономическое равновесие** — состояние экономики, при котором спрос и предложение на отдельных товарных и функциональных рынках взаимно уравнивают друг друга.
- Общественные товары** — товары и услуги, которые потребляются коллективно. Они не могут быть предоставлены одному лицу так, чтобы не удовлетворить потребности других в данном благе (национальная оборона, охрана общественного порядка и т.п.).
- Ограниченность экономических ресурсов** — фундаментальное условие экономического развития, определяющее ограниченность ресурсов для удовлетворения безграничных материальных потребностей людей.
- Олигополия** — рынок, на котором господствуют несколько крупных фирм, производящих стандартизированные или дифференцированные товары.
- ОПЕК** — организация стран — экспортеров нефти, созданная государствами — производителями нефти в целях проведения единой политики в области добычи и экспорта нефти, установления цен на нее.
- Операции на открытом рынке** — покупка или продажа центральным банком государственных ценных бумаг на открытом рынке с целью вливания крупных резервов в кредитную систему государства или изъятия их оттуда; важнейший инструмент регулирования денежной массы в обращении.
- Оптовая торговля** — вид торговли, обеспечивающий связь между производством и розничной торговлей; торговля партиями товаров.
- Опцион** — приобретение права на совершение будущей сделки; например, право приобрести или продать ценные бумаги по определенной цене в определенный будущий момент времени либо в течение определенного будущего срока.
- Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)** — международная организация, осуществляющая координацию экономической политики входящих в нее стран, содействует развитию экономических отношений между ними.
- Открытая экономическая система** — экономическая система, связанная с зарубежными странами механизмами экспорта, импорта и финансовых операций.
- Относительная цена** — цена одного товара относительно цены другого товара, определяется как отношение цены первого товара к цене второго.

- Пай** — взнос, уплачиваемый юридическими или физическими лицами при вступлении в товарищество, кооператив или иное паевое предприятие.
- Партнерство (товарищество)** — предприятие, организованное двумя или более лицами, являющимися совладельцами этого предприятия и несущими совместную ответственность по обязательствам партнерства принадлежащим им имуществом. В России участниками полного товарищества могут быть предприниматели и (или) коммерческие организации.
- Пассив** — одна из сторон бухгалтерского баланса; задолженность предприятия другим предприятиям или физическим лицам.
- Пассивные операции банка** — операции по привлечению вкладов, кредитов от других банков, эмиссия собственных ценных бумаг.
- Паритет покупательной способности** — уровень обменного курса валют по их покупательной способности.
- Патент** — документ, удостоверяющий права изобретателя и предоставляющий ему или лицу, купившему патент, право исключительного использования изобретения; документ, дающий право на занятие определенной деятельностью.
- Перекрестная ценовая эластичность** — процентное изменение величины спроса на товар при увеличении на 1% цены другого, обычно сходного по своим потребительским качествам, товара.
- Переменные издержки** — издержки, зависящие от количества производимой продукции, складываются из затрат на сырье, материалы, заработную плату и т.п.
- Плавающий курс валюты** — свободно повышающийся и понижающийся курс валюты, устанавливающийся в зависимости от спроса и предложения.
- Платежный баланс** — баланс международных расчетов, отражающий суммарное соотношение всех платежей страны за границу и поступлений в страну из-за рубежа за определенный период времени.
- Подоходный налог** — вид налога, в основе установления которого лежит обложение всех доходов граждан или юридических лиц.
- Показатели экономические** — относительные и абсолютные величины, используемые для характеристики тех или иных явлений либо процессов экономической жизни.
- Полезность** — способность блага удовлетворять ту или иную потребность человека.
- Политика учетной ставки** — инструмент регулирования денежной массы в обращении, состоящий в регулировании процента по займам коммерческих банков у центрального банка.
- Политика стабилизации** — действие государства по регулированию экономики с целью удержания ВВП на уровне, близком к потенциальному при низких стабильных темпах инфляции.

- Посредник** — физическое или юридическое лицо, связывающее стороны, желающие заключить сделку, и получающее за это вознаграждение.
- Постоянные издержки** — издержки, не зависящие от объема производства.
- Потенциальный уровень объема производства** — объем производства, который экономика может осуществить при полном использовании ресурсов.
- Потребительская корзина** — набор предметов потребления, обеспечивающий минимальный или рациональный уровень потребления.
- Пошлина** — один из видов налогов, который взимается за поступающие (ввозимые, вывозимые) через границу товары.
- Предельная доходность ресурса** — доходность, изменяющаяся вследствие продажи продукции, произведенной с помощью использования дополнительной единицы данного ресурса.
- Предельная норма замещения** — норма, в соответствии с которой один ресурс или товар может быть замещен другим, альтернативным, без выигрыша либо потери для потребителя этого ресурса или товара.
- Предельная полезность** — способность удовлетворять наименее интенсивную потребность; дополнительная полезность, которую получает потребитель от дополнительной единицы товара или услуги.
- Предельная склонность к потреблению** — прирост объемов личного потребления хозяйственных агентов, приходящийся на каждый рубль их дополнительных личных доходов.
- Предельная склонность к сбережению** — прирост сбережений хозяйственных агентов, приходящийся на каждый рубль их дополнительных личных доходов.
- Предельная эффективность капитала** — отношение между ожидаемым доходом, приносимым дополнительной единицей данного вида капитального имущества, и ценой производства этой единицы.
- Предельный доход** — величина, на которую изменяется валовой, совокупный доход вследствие продажи дополнительной единицы товара.
- Предельный продукт** — добавочный продукт или выпуск продукции, созданной добавочной единицей какого-либо фактора производства при условии, что другие факторы производства остаются постоянными.
- Предельные издержки** — дополнительные издержки (величина прироста совокупных издержек), возникающие при производстве дополнительной единицы выпуска продукции.
- Предприниматель** — лицо, самостоятельно занимающееся хозяйственной деятельностью в целях получения прибыли.
- Предпринимательская деятельность** — самостоятельная инициативная деятельность граждан и (или) их объединений, направленная на получение прибыли.

- Прибыль** — экономическая величина, определяемая как разница между общей выручкой и общими издержками, разница между доходами и расходами.
- Приватизация** — передача государственной или муниципальной собственности в частную собственность непосредственным участникам производства товаров либо другим экономическим агентам негосударственного сектора за плату или безвозмездно.
- Принцип «невидимой руки»** — классический принцип экономического поведения участников процесса по обмену результатами своего труда на взаимовыгодных, эквивалентных началах. Участники этого процесса, преследуя личные экономические интересы, более действенным образом служат интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремятся служить им.
- Прогрессивный налог** — налог, построенный по принципу: чем выше доход, тем выше ставка налога.
- Производительность труда** — показатель продуктивности, эффективности труда, характеризует количество продукции, произведенной в единицу времени, или затраты времени на производство единицы продукции.
- Производственная функция** — характеризует максимум выпуска продукции, который может быть произведен при данном объеме факторов производства.
- Протекционизм** — политика, направленная на защиту национальной экономики от иностранной конкуренции. Осуществляется прежде всего путем прямого или косвенного ограничения ввоза иностранных товаров.
- Равновесная цена** — цена товара при равенстве спроса и предложения. Разделение труда — специализация, дифференциация трудовой деятельности, приводящая к появлению и существованию ее различных видов.
- Рантье** — лицо, живущее за счет доходов от ценных бумаг и процентов.
- Распределение прибыли акционерного общества** — порядок деления чистой прибыли между акционерами в качестве дивидендов и направления ее части на развитие производства и в резервы.
- Расчетный счет** — счет предприятия в банке, используемый для ведения текущих операций и хранения временно свободных денежных средств.
- Расходы на личное потребление** — расходы граждан на потребительские товары и услуги.
- Реальная заработная плата** — количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату; покупательная способность денежной заработной платы.

- Реальный ВВП** — величина валового национального продукта в денежном выражении, скорректированная на уровень инфляции.
- Реальные доходы** — номинальный доход, скорректированный на уровень инфляции.
- Ревальвация** — повышение курса национальной денежной единицы по отношению к курсам валют других стран.
- Резиденты** — граждане, имеющие постоянное место жительства в стране или временно находящиеся за ее пределами; юридические лица, созданные в соответствии с законодательством данной страны с местонахождением на ее территории, а также находящиеся за границей представительства и филиалы резидентов. Термин используется в законодательстве о валютных операциях.
- Реновация** — процесс замещения морально и физически износившихся производственных фондов новыми.
- Рента** — регулярный доход с капитала или земельного участка, получаемый их владельцами без предпринимательской деятельности.
- Ресурсы** — то, что используется в производстве: земля, природные ресурсы, труд, капитал (произведенные человеком ресурсы).
- Рефинансирование государственного долга** — при наступлении срока погашения государственных облигаций правительство продает новые облигации и использует выручку от продажи для выплаты долга держателям погашающихся облигаций.
- Реэкспорт** — вывоз товара из страны-производителя не для собственного потребления, а для продажи в третьи страны; вывоз товара, ранее ввезенного в страну.
- Рынок** — форма организации экономических взаимосвязей между экономическими агентами по поводу обмена разнообразными благами путем их купли-продажи.
- Рынок потребительских товаров** — сфера купли-продажи потребительских товаров индивидуального назначения.
- Рынок ссудного капитала** — общее название финансовых рынков, на которых осуществляются финансовые операции по предоставлению и получению ссуд и займов.
- Рынки факторов производства** — рынки труда, земли и капитальных товаров.
- Рыночная экономика** — система организации экономики, в которой хозяйственные решения принимаются децентрализованно, где производство и распределение продуктов определяются не планом, а самими производителями и потребителями. Основана на свободном предпринимательстве, конкуренции и частной собственности.
- Сальдо** — разность между поступлениями и расходами, рассчитываемая за определенный период времени.

- Санация** — система мероприятий, направленная на предотвращение банкротства предприятия.
- Сбережения населения** — денежные средства, остающиеся после уплаты всех налогов и расходов на личное потребление; отложенное потребление.
- Свободно конвертируемая валюта** — валюта, которая свободно, без ограничений обменивается на любую другую валюту.
- Сговор** — негласное или открытое соглашение между фирмами, ведущее к снижению или ликвидации конкуренции и установлению монополии на рынке. Предметом такого соглашения могут быть цены, объемы производства продукции или раздел рынков сбыта.
- Себестоимость** — суммарные затраты на производство и реализацию продукции.
- Система национальных счетов** — всеобъемлющая система учета процесса производства, распределения и перераспределения валового национального продукта и национального дохода страны, основанная на системе взаимосвязанных макроэкономических показателей, отражающих все основные экономические процессы и фазы воспроизводства. Разработана и совершенствуется под патронажем ООН.
- Смешанная экономическая система** — экономическая система с элементами рынка и командных традиций. В такой системе и государство, и рынок играют важную роль в решении основных экономических вопросов. Все современные развитые страны мира живут в условиях смешанной экономики.
- Собственность** — категория, используемая для обозначения системы экономических и правовых отношений, характеризующих организационные или социальные формы владения, пользования и распоряжения имуществом; имущество или финансовые средства, принадлежащие физическому или юридическому лицу.
- Совершенная конкуренция** — рынок, характеризующийся большим количеством продавцов и покупателей продукции, каждый из которых не может влиять на цену продукта, отсутствуют организационные, экономические и административные барьеры для входа на рынок.
- Совместное предприятие (СП)** — предприятие, созданное на основе сложения капитала нескольких вкладчиков, хотя бы один из которых является представителем другого государства.
- Совокупное предложение** — агрегированная величина предложения в денежном выражении всех составляющих производимого национального продукта; общая стоимость произведенных в обществе товаров и услуг.

- Совокупный спрос** — агрегированная величина спроса в денежном выражении, предъявляемая хозяйственными агентами на все элементы производимого национального продукта; общая стоимость товаров и услуг, на которые может быть предъявлен спрос.
- Соглашение (генеральное)** — правовой акт, содержащий обязательство по установлению условий труда, занятости и социальных гарантий для работников определенной профессии, страны или на определенной территории.
- Состояние общего экономического равновесия по Л. Вальрасу** — состояние экономики, при котором спрос и предложение по каждой группе товаров и услуг взаимно уравниваются; имеет место эквивалентность обмена между хозяйственными агентами, и относительные цены на товары и услуги равняются отношению предельной полезности между данными товарами и услугами и выбираемым товаром эквивалентом.
- Социальная политика** — государственная политика, направленная на изменение уровня и качества жизни населения.
- Специальные права заимствования (СДР)** — международные платежные и резервные средства, выпускаемые Международным валютным фондом и используемые лишь для межправительственных расчетов через центральные банки.
- Спрос** — представленная на рынке потребность в товарах и услугах, обеспеченная покупательной способностью.
- Сравнительное преимущество** — способность производить товары и услуги по сравнительно меньшей альтернативной стоимости; является главным фактором, определяющим структуру внешней торговли страны.
- Средние переменные издержки** — величина переменных издержек в расчете на единицу продукции, определяется как отношение переменных издержек к объему выпускаемой продукции.
- Средние постоянные издержки** — величина постоянных издержек в расчете на единицу продукции, рассчитывается как отношение суммы постоянных издержек к объему выпускаемой продукции.
- Средние совокупные (валовые) издержки** — величина совокупных издержек в расчете на единицу продукции; рассчитываются как отношение совокупных издержек к объему выпуска продукции и равны сумме средних постоянных и средних переменных издержек.
- Ставка налога** — величина налога на единицу обложения.
- Стагнация** — состояние экономики, характеризующееся застоем всей экономической деятельности.
- Стагфляция** — инфляция, сопровождающаяся застоем или падением производства.

- Стихийный рыночный порядок** — способ координации, при котором участники рыночного процесса приспособляют свое экономическое поведение в соответствии с рыночной информацией о ценах, издержках производства, технологий, качестве товара и потребностях.
- Страхование** — совокупность экономических отношений по поводу формирования за счет денежных взносов страхователя целевого страхового фонда и использования его для возмещения ущерба и выплаты страховых сумм.
- Страховой полис** — документ, выдаваемый страховщикам, подтверждающий договор страхования и содержащий его условия.
- Страховой риск** — вероятность наступления ущерба.
- Страховой случай** — событие, при наступлении которого страховщик обязан выплатить страховое возмещение или страховую сумму.
- Структурный кризис** — кризис, охватывающий одну или несколько сфер либо отраслей экономики, при этом другие отрасли могут успешно развиваться.
- Субвенция** — форма финансовой помощи, пособия отдельным отраслям хозяйства, регионам, предприятиям или их владельцам.
- Счет** — документ, выписываемый продавцом покупателю; в бухгалтерии — позиция для учета движения принадлежащих предприятию средств и источников их образования.
- Счет текущих операций** — раздел платежного баланса страны, в котором фиксируются объемы ее экспорта и импорта товаров и услуг, доходы от инвестиций и объем трансфертных платежей.
- Таможенная пошлина** — налог на товары, пропускаемые через границу. Различают ввозные и вывозные таможенные пошлины.
- Таможенный тариф** — систематизированный по группам товаров перечень таможенных пошлин.
- Тариф** — форма построения цен на товары и услуги; вид оплаты за товары и услуги.
- Тендер** — предложение на проведение торгов на поставку товаров, строительство объектов, выполнение других работ. Условия торгов направляются подавшим заявки. Получившие форму тендера предприятия заполняют ее, указывая свои цены и другие условия, и вместе с необходимыми документами направляют устроителям торгов. В результате сопоставления поступивших документов устроители торгов выбирают лучший вариант и заключают с его заявителем соответствующий договор на осуществление сделки (или выполнение работ).
- Товар** — объект купли-продажи.



- Товарные излишки** — избыточное предложение товаров на рынке, когда предложение товаров по данным ценам превышает спрос на них и вызывает падение этих цен.
- Товарищество** — коммерческая организация с разделенным на доли (вклады) участников товарищества складочным капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов участников, а также произведенное и приобретенное в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности. Различают полное товарищество и товарищество на вере. Товарищи несут полную субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества. Вкладчики товарищества на вере несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества в пределах сумм внесенных ими вкладов.
- Торговый дом** — форма объединения предприятий для осуществления операций на внутреннем и внешнем рынках.
- Торговый баланс** — часть платежного баланса, отражающая суммарные итоги по товарному экспорту и товарному импорту страны за определенный период.
- Традиционная экономическая система** — экономическая система, в которой все основные экономические проблемы решаются на основе традиций и обычаев.
- Трансакционные издержки** — предельные затраты, необходимые для проведения фирмой всех видов работ (услуг) по налаживанию связей при заключении контрактов, производству и реализации товаров и организации работы самой фирмы.
- Транснациональная корпорация (ТНК)** — международные концерны; действующие на международном рынке крупнейшие компании, занимающие ведущее положение в производстве и реализации того или иного товара.
- Трансферт** — платежи, взамен которых не происходит непосредственного получения товаров; вид экономических операций между агентами или социальных выплат от одного агента другому без какого-либо возмещения.
- Траст** — доверительное управление; договор о передаче собственником своих прав на управление каким-либо имуществом другому лицу.
- Трест** — объединение предприятий, в котором входящие в него предприятия теряют свою самостоятельность.
- Труд** — совокупность всех физических и умственных способностей людей, которые они применяют в производстве; процесс целесообразной деятельности человека.
- Трудовая теория стоимости** — теория, согласно которой стоимость товаров определяется воплощенным в них общественно необходимым

трудом. Эта теория является важнейшей составляющей марксистской политической экономии.

**Трудоемкость** — затраты труда на единицу продукции или услуги.

**Управление** — воздействие на объект или процесс с целью поддержания его в определенном состоянии или изменения этого состояния.

**Управление предприятием** — система целенаправленного воздействия на все стороны его деятельности в целях повышения эффективности работы и получения максимальной прибыли.

**Уровень жизни** — совокупность показателей, характеризующих обеспеченность населения необходимыми для жизни материальными и духовными благами и степень удовлетворения людей этими благами.

**Уровень занятости** — процент численности рабочей силы, имеющей работу на данный момент.

**Уровень цен** — средневзвешенная цена различных товаров и услуг в экономике.

**Услуга** — деятельность, результаты которой удовлетворяют какие-либо потребности людей.

**Уставной фонд** — сумма средств, составляющих имущество предприятия при его создании.

**Учетная ставка процента** — ставка процента, по которому центральный банк предоставляет ресурсы коммерческим банкам.

**Учредительская прибыль** — прибыль, получаемая учредителями акционерного общества в виде разности между суммой, полученной от реализации акций, и действительным капиталом, вложенным в предприятие.

**Факторинг** — один из видов финансовых услуг, при котором банк или фирма покупают у своего клиента права на получение денег от его должника.

**Факторы производства** — экономические ресурсы: труд, капитал, земля и предпринимательская способность, используемые для производства товаров и услуг.

**Фиаско рынка** — ситуация, при которой рыночная организация экономики не способна обеспечить выбор наиболее эффективных вариантов решения экономических проблем.

**Физический (вещественный) капитал** — средства производства (машины, оборудование, здания и т.д.), участвующие в производстве товаров и услуг.

**Физическое лицо** — человек как правоспособное лицо, самостоятельно выступающее как субъект хозяйственной деятельности.

- Финансы** — система экономических отношений по поводу образования, распределения и использования фондов денежных средств (финансовых ресурсов); термин используется также для обозначения денежных средств предприятия.
- Фирма** — основной экономический агент рыночной экономики; юридически самостоятельная организация, осуществляющая предпринимательскую деятельность. Фирма может включать в себя одно или несколько предприятий.
- Фискальная политика** — политика в области налогообложения и регулирования структуры государственных расходов с целью воздействия на экономику.
- Фискальная политика дискреционная** — сознательное регулирование государством налогообложения и государственных расходов с целью воздействия на реальный объем национального производства, занятость, инфляцию и экономический рост.
- Форс-мажор** — непредсказуемое событие; событие, не зависящее от действий сторон, участвующих в сделке, но ведущее к нарушению договорных обязательств, например стихийное бедствие, военные действия.
- Фрикционная безработица** — безработица, связанная с естественными процессами на рынке труда, например с незанятостью работника во время перехода с одного места работы на другое.
- Фритредерство** — направление в экономической теории и хозяйственной политике, основанное на принципе свободы торговли и невмешательстве государства в частную предпринимательскую деятельность.
- Фондовая биржа** — организованный вторичный рынок ценных бумаг.
- Функция предложения** — функция, показывающая зависимость между количеством предлагаемого товара и его ценой при прочих равных условиях.
- Функция спроса** — функция, показывающая взаимосвязь между спросом на товар и ценой этого товара при прочих равных условиях.
- Фьючерсные рынки** — организованные рынки (прежде всего биржи), создаваемые для осуществления фьючерсных сделок.
- Фьючерсные сделки** — операции с биржевым товаром, подлежащие исполнению в определенные сроки в будущем, например, сделки на товарной бирже, при которых продавец и покупатель договариваются о цене товара, который будет доставлен в определенное время в будущем по оговоренной в момент сделки цене.
- Хеджеры** — лица, использующие фьючерсные рынки с целью снижения риска, с которым они могут столкнуться вследствие возможного неблагоприятного изменения цены.

- Хеджирование** — операции страхования от неблагоприятного изменения цен по сделкам, предусматривающим поставки товаров в будущем. Хеджирование совершается путем встречных покупок (продаж) фьючерсных контрактов.
- Холдинг** — компания, в состав активов которой входят контрольные пакеты акций других предприятий, которые становятся по отношению к холдингу дочерними предприятиями.
- Цена** — количество денег, выплачиваемое за единицу товара; выраженная в деньгах стоимость единицы товара.
- Цена безубыточности** — цена, при которой фирма находится в ситуации равенства издержек и доходов, равняется минимальным средним совокупным издержкам.
- Цена рыночная** — цена на товары и услуги, формируемая в условиях конкурентного рынка в соответствии со спросом и предложением.
- Ценные бумаги** — документы, удостоверяющие имущественные права или отношения займа между лицом, выпустившим документ, и владельцем документа.
- Ценовая дискриминация** — продажа товаров разным покупателям по разным ценам, когда разница в ценах не оправдана разными издержками производства этих продуктов. Обычно встречается в условиях несовершенной конкуренции.
- Ценовая эластичность** — понятие, характеризующее интенсивность реакции спроса и предложения на изменение цены.
- Центральный банк** — банк, осуществляющий руководство всей денежно-кредитной системой страны, обладающий монопольным правом эмиссии денег; хранит временно свободные средства и обязательные резервы коммерческих банков.
- Цикл экономический** — повторяющиеся в экономике спады и подъемы в развитии производства и уровне деловой активности.
- Частичное равновесие** — равновесие между спросом и предложением на отдельном рынке.
- Частная собственность** — собственность граждан или юридических лиц, созданных гражданами, с выделением доли, принадлежащей гражданам, означающая их исключительные права владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом.
- Человеческий капитал** — капитал, представленный воплощенной в индивидууме потенциальной способностью приносить доход, основанной на врожденных интеллектуальных способностях и таланте, а также знаний и навыков, полученных в ходе обучения, образования и практической деятельности.
- Чек** — письменное распоряжение владельца счета банку выдать другому лицу или перевести на счет другого лица определенную сумму денег.

- Чистая монополия** — рыночная ситуация (модель рынка), когда на товарном рынке имеется один продавец незаменимого товара.
- Чистые инвестиции** — инвестиции, определяемые как разница между валовыми (общими) инвестициями и суммами, затраченными на замену износившихся средств производства.
- Чистые заграничные активы** — разница между суммой заграничных активов, владельцами которых являются естественные резиденты, и величиной активов, находящихся на территории страны, но принадлежащих иностранцам.
- Чистые налоги** — разница между суммой всех налогов, выплачиваемых частным сектором государству, и трансфертных платежей, получаемых от государства частным сектором.
- Чистый национальный продукт (ЧНП)** — показатель, рассчитываемый как разница между валовым национальным продуктом и амортизационными отчислениями.
- Чистый экспорт** — стоимость отечественных товаров, продаваемых за границу (экспорт), за вычетом импорта.
- Экономическая прибыль** — разница между полной выручкой предприятия и суммой внутренних и внешних издержек.
- Экономическая реформа** — сознательно проводимые преобразования, направленные на изменение существующих экономических отношений.
- Экономическая теория** — наука об эффективном использовании ограниченных производственных ресурсов с целью максимального удовлетворения потребностей людей, помимо рационалистического включает также социально-экономический аспект, т.е. исследует и отношения между людьми в процессе их деятельности по эффективно использованию ресурсов.
- Экономическая эффективность (Парето-эффективность)** — состояние экономики, при котором нельзя изменить распределение ресурсов так, чтобы повышение удовлетворения потребностей одного субъекта не приводило к снижению удовлетворения потребностей другого.
- Экономические ресурсы** — все применяемые в хозяйственной деятельности природные, людские и произведенные человеком ресурсы.
- Экономический рост** — изменение результатов функционирования экономики. Различают экстенсивный и интенсивный экономический рост.
- Экспорт** — вывоз товаров и услуг за границу.
- Экстенсивный тип экономического роста** — экономический рост, при котором увеличение объема производства материальных благ и ус-

дуг достигается за счет использования большего количества факторов производства.

**Эластичность предложения** — реакция предложения на изменение цены.

Определяется как прирост объема предложения товара в результате роста цены товара на 1%, при условии неизменности всех остальных факторов, влияющих на уровень предложения.

**Эластичность спроса** — реакция спроса на изменение цены. Определяется

как прирост объема спроса, возникающий в результате сокращения цены на 1%, при условии неизменности всех остальных факторов, влияющих на уровень спроса.

**Эмбарго** — полный запрет торговых отношений с каким-либо государством или запрещение ввоза (вывоза) определенных товаров в конкретную страну.

**Эмиссия** — изготовление и выпуск в обращение денег или ценных бумаг.

**Эффект** — результат какой-либо деятельности.

**Эффективная занятость** — занятость, при которой сведена к минимуму циклическая безработица и при этом существует достаточный резерв рабочей силы для структурных маневров в производстве.

**Эффективность** — соотношение между результатами и затратами, произведенными для достижения этих результатов.

- Абалкин Л.И.* Выбор за Россией. М. : ИЭРАН, 1998.
- Авдокушин Е.Ф.* Международные экономические отношения : учебник. М. : Экономистъ, 2003.
- Гребнев Л.С., Нуреев Р.М.* Экономика. Курс основ : учебник для студентов вузов. М. : Вита-Пресс, 2000.
- Кейнс Дж.М.* Общая теория занятости, процента и денег / пер. с англ. М. : Прогресс, 1978.
- Курс переходной экономики : учебник / под ред. Л.И. Абалкина. М. : АО «Финстатинформ», 1997.
- Макконнелл К., Кэмпбелл Р., Брю Стенли Л.* Экономикс: принципы, проблемы и политика : в 2 т. / пер. с англ. М. : Республика, 1995.
- Макроэкономика. Теория и российская практика : учебник / под ред. А.Г. Грязновой, Н.Н. Дугиной. М. : КНОРУС, 2004.
- Микроэкономика: практический подход (Managerial Economics) : учебник / под ред. А.Г. Грязновой и А.Ю. Юданова. М. : КНОРУС, 2004.
- Носова С.С.* Макроэкономика в вопросах и ответах : учебное пособие. М. : КНОРУС, 2012.
- Носова С.С.* Микроэкономика. Макроэкономика : учебник. М. : КНОРУС, 2013.
- Носова С.С.* Микроэкономика : учебное пособие. М. : КНОРУС, 2013
- Носова С.С.* Экономическая теория. Дистанционное обучение : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2013.
- Носова С.С.* Экономическая теория : учебник + электронный курс. М. : КНОРУС, 2012.
- Носова С.С.* Экономическая теория. Элементарный курс : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2013.
- Современные макроэкономические проблемы России : учебное пособие / под ред. С.С. Носовой. М. : КНОРУС, 2011.
- Нуреев Р.М.* Курс микроэкономики: учебник. М.: Норма : Инфра-М., 1999.
- Самуэльсон П.* Экономика. Вводный курс / пер. с англ. М. : Прогресс, 1964.

Теория переходной экономики: макроэкономика : учебное пособие / под ред. Е.В. Красниковой. М. : ТЕИС, 1998.

Теория переходной экономики: микроэкономика : учебное пособие / под ред. В.В. Герасименко. М. : ТЕИС, 1997.

*Friedman Milton*. The optimum of money and other essays. Chicago, 1969.

Экономическая теория : на пороге XXI века / под ред. Ю.М. Осипова и др. Т. 1–8. М. : Экономистъ, 1996–2004.