

Методические материалы для СТУДЕНТОВ
по ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
по дисциплине:

Экономическая грамотность.

основная профессиональная образовательная программа высшего
образования

- программа специалитета

КОД Наименование ОП: 31.05.01 Лечебное дело

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
ГЛАВА 1. Предмет экономической науки.....	7
1.1. Предмет, функции и методы экономической науки.....	7
1.2. История экономической науки	10
1.3. Экономическая система общества.....	14
1.4. Основные вопросы экономики.....	17
1.5. Основные факторы производства.....	18
1.6. Общественное воспроизводство и его элементы	20
1.7. Структура экономики.....	21
1.8. Экономические институты.....	22
ГЛАВА 2. Рыночный механизм	26
2.1. Рынок: сущность, структура, функции.....	26
2.2. Спрос и предложение.....	29
2.3. Рыночное равновесие	32
2.4. Эластичность спроса и предложения	34
ГЛАВА 3. Теория потребительского поведения	43
3.1. Закон убывающей предельной полезности.....	44
3.2. Равновесие потребителя	46
3.3. Потребительский излишек.....	48
3.4. Теория потребительского поведения	49
3.5. Бюджетное ограничение потребителя.....	50
3.6. Кривые безразличия	52
3.7. Анализ равновесия потребителя с помощью бюджетной линии и кривых безразличия	55
ГЛАВА 4. Предприятие и собственность.....	57
4.1. Роль предприятия в рыночной экономике.....	57
4.2. Собственность как экономическая категория	60
4.3. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.....	64
4.4. Типы предприятий.....	69
ГЛАВА 5. Эффективность деятельности предприятия	72
5.1. Сущность и структура издержек.....	72
5.2. Издержки производства в краткосрочном периоде.....	73
5.3. Издержки производства в долгосрочном периоде.....	75
5.4. Доход и прибыль, факторы их определяющие.....	77
5.5. Производственная функция фирмы.....	81
5.6. Виды эффективности предприятия, экономическая эффективность (рентабельность)	87
5.7. Оценка эффективности предприятия	90

ГЛАВА 6. Теория конкуренции	96
6.1. Сущность конкуренции	96
6.2. Типы, виды, методы конкуренции	98
6.3. Модели рыночных структур	99
ГЛАВА 7. Рынки факторов производства	113
7.1. Особенности спроса и предложения на рынке факторов производства	113
7.2. Рынок капитала и капитальных активов	115
7.3. Процент на капитал и его роль в развитии экономики	118
7.4. Рынок труда и его особенности	119
7.5. Заработная плата	123
7.6. Рынок земли и рентные отношения	128
ГЛАВА 8. Закономерности функционирования национальной экономики	131
8.1. Макроэкономика	131
8.2. Национальная экономика	134
8.3. Система национальных счетов	136
8.4. Основные макроэкономические показатели, методы их расчета	138
8.5. Совокупный спрос и совокупное предложение	143
8.6. Экономический рост	147
ГЛАВА 9. Основные макроэкономические проблемы	152
9.1. Циклическое развитие экономики	152
9.2. Инфляция: сущность, причины возникновения, формы, социально-экономические последствия	159
9.3. Безработица: сущность и формы	165
ГЛАВА 10. Регулирование рыночной экономики	170
10.1. Эволюция взглядов на роль государства в экономике	170
10.2. Методы государственного регулирования рыночной экономики	176
10.3. Бюджетно-налоговая система и фискальная политика	177
10.4. Денежно-кредитная система и монетарная политика	181
10.5. Антимонопольная политика государства	185
10.6. Социальная политика государства	186
ГЛАВА 11. Международные аспекты экономического развития	191
11.1. Современные международные экономические отношения: понятие, структура, субъекты, тенденции развития	191
11.2. Международная торговля как часть международных экономических отношений	193
11.3. Мировой рынок капитала и рабочей силы	197
11.4. Международная валютно-финансовая система	204
ГЛОССАРИЙ	209
РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА	235

ВВЕДЕНИЕ

Сегодня потребность в экономических знаниях велика на всех уровнях — от государства до различных рыночных институтов, от законодательных до исполнительных органов управления, от ученых экономистов до учащихся медицинских вузов.

Главная задача учебника состоит в формировании у студентов, обучающихся в России на медицинских специальностях, современного типа экономического мышления и поведения на основе полученных знаний о структуре и функциях рыночной экономики, о логике и эффективности экономических процессов, принципах принятия оптимальных экономических решений, правовых и этических основах функционирования и взаимодействия субъектов экономики.

Создание данного учебника вызвано необходимостью познакомить студентов не только с фундаментальными экономическими концепциями, но и с современными теоретическими обобщениями реальных направлений, которые сформировались в настоящее время в экономике. Такой подход необходим для совершенствования структуры преподавания экономических дисциплин в медицинских вузах.

Реализация этого подхода обусловила ряд особенностей, которые выделяют данный учебник из большого количества учебной экономической литературы.

Во-первых, особенностью данного учебника является специфика преподавания экономической науки для студентов медицинских вузов, изложение материала в простой и доступной форме, с конкретными ситуациями, иллюстрирующими значимость теоретических положений экономической теории, что дает возможность использовать их для анализа применительно к здравоохранению. Данный подход призван нацелить студентов самостоятельно разбираться в проблемах экономики в целом и экономики здравоохранения в частности.

Во-вторых, учебник написан в условиях модернизации отраслей здравоохранения и образования. Главное место при модернизации занимают вопросы повышения качества медицинского образования. Сегодня усиливается тенденция вовлечения врачей всех специальностей и среднего медицинского персонала в процесс управления ресурсами здравоохранения, которые должны обладать обширными знаниями в области экономики. Важная роль в подготовке

специалистов современного уровня принадлежит учебнику, который позволяет студентам, будущим специалистам, систематизировать знания, а также самостоятельно разбираться в экономических проблемах и предлагать решения. Авторы учебника поставили перед собой задачу повышения качества преподавания экономических дисциплин для студентов медицинских вузов.

В-третьих, в учебнике общетеоретические аспекты изучения экономических проблем дополняются их функциональным анализом с помощью графиков. Это обеспечивает научное понимание экономических явлений и законов, позволяет студентам критически осмыслить экономическую практику, выявить принципы рационального хозяйствования, научно обосновать экономическую и социальную политику государства.

В-четвертых, данный учебник можно назвать адресным, так как он предназначен для студентов медицинских вузов, где экономическая подготовка имеет определенную специфику, включает меньшее количество учебных часов и большую ориентацию на практические проблемы. Для активизации самостоятельной работы студентов, их творческого отношения к предмету после каждой темы даны контрольные вопросы. Учебник можно использовать как источник теоретического материала и как практическое пособие для самостоятельной работы.

Учебник построен в определенной логической последовательности. Все темы можно условно разделить на несколько частей. Первая часть учебника включает вопросы, посвященные предмету и методу экономической науки, становлению и развитию экономической теории, основным направлениям современной мировой экономической мысли.

Вторая часть включает вопросы, раскрывающие общие основы рыночной экономики, механизм функционирования рынка. Третья часть связана с характеристикой экономических процессов на микроуровне. Четвертая часть посвящена экономическим проблемам на макроуровне, национальному хозяйству в целом, содержанию экономической и социальной политики государства.

Материал, изложенный в учебнике, соответствует федеральным государственным образовательным стандартам высшего образования.

Учебник подготовлен преподавателями кафедры экономики и менеджмента Первого Московского государственного университета им. И. М. Сеченова (Сеченовский Университет).

ГЛАВА 1

ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Предмет, функции и методы экономической науки. Становление и история экономической науки. Экономическая система общества: субъекты и объекты. Основные вопросы экономики. Факторы производства. Общественное воспроизводство и его элементы. Структура экономики.

1.1. Предмет, функции и методы экономической науки

Термин «экономия» и производный от него «экономика» происходят от слияния греческих слов «ойкос» — дом, хозяйство и «номос» — правило, закон. Значит, экономика — это управление хозяйством, правила ведения хозяйства, а экономическая наука — это наука о законах развития хозяйства.

Само название науки — «экономика» — подразумевает экономию или максимизацию: все участники хозяйственной деятельности стремятся в конечном счете повысить свое благосостояние. Любое общество сталкивается с фундаментальной экономической проблемой — с противоречием между растущими человеческими потребностями в различных благах и ограниченными ресурсами для удовлетворения этих потребностей. Из основного противоречия выводится **предмет экономической науки** — исследование проблем эффективного использования ограниченных ресурсов или управление ими с целью достижения максимального удовлетворения материальных потребностей людей.

Экономика — это наука об отношениях между людьми по поводу производства, обмена, распределения и потребления материальных благ и услуг, о способах эффективного использования ограниченных ресурсов.

Как всякая наука экономика имеет дело с фактами, явлениями, условиями, иными словами, с экономическими процессами. Описание, обобщение и объяснение экономических процессов составляют **познавательную функцию** экономической науки (например, уровень безработицы, инфляции). В этой функции экономическая наука изучает то, что есть в экономике, дает научные представления об экономических процессах.

В отличие от естественных наук, экономика изучает процессы, которые реализуются через поведение людей в производстве, обмене, распределении и потреблении материальных благ. Отсюда вытекает другая — **практическая функция** экономической науки. Она обосновывает необходимость определенных действий и определенного экономического поведения людей, т. е. выявляет конкретные действия человека, обеспечивающие ему наилучший результат. Следовательно, в практической функции экономическая наука определяет не то, что есть, а то, что должно быть, т. е. желательность или нежелательность для общества конкретных экономических условий (например, уровень безработицы и инфляции следует сократить).

Практическая функция показывает, что экономическая наука включает политические и морально-этические принципы (например, надо ли с помощью налоговой системы перераспределять средства в пользу бедных; как должны расти расходы на здравоохранение — на 3, 5 или на 10% в год?). Следовательно, экономическая теория имеет дело с экономической политикой (как стимулировать экономический рост, как выйти из кризиса, как социально защитить население от негативных рыночных процессов).

Образовательная функция экономической науки предоставляет человеку возможность получить системные знания о состоянии важнейшей сферы общественной жизни — экономики — и о своих перспективах в ней. Знание экономики необходимо не только как элемент гуманитарного образования, но и для определения своего выбора в жизни. Человек с более широким кругозором и глубоким пониманием процессов в современной экономике в конечном счете добьется большего материального успеха.

Методологическая функция экономической науки состоит в разработке методов, средств, научного инструментария, необходимых для исследований, как в самой экономике, так и в смежных научных областях. Экономическая наука с ее понятиями и законами служит для истолкования и объяснения фактов.

Идеологическая функция служит для обоснования смысла глобальных политических идей и целей развития общества (государства).

Функции экономической науки взаимосвязаны и проявляются одновременно в разных формах.

В современной экономической теории используются два уровня анализа: микроэкономического и макроэкономического. В процессе **микроэкономического анализа** исследуются конкретные экономические единицы: отдельная отрасль, конкретная фирма или экономические показатели деятельности отдельной фирмы. Микроэкономический анализ необходим для того, чтобы рассмотреть специфические компоненты экономической системы.

Макроэкономический анализ используется для исследования либо экономики в целом, либо ее основных обобщающих показателей, которые называются агрегированными (например, государственный сектор, национальный продукт, национальный доход). Макроэкономический анализ применяется для характеристики общей картины экономики или связей между отдельными агрегатами. Поэтому макроэкономический анализ оперирует такими величинами, как валовой объем продукции, валовой объем дохода, общий уровень цен и т. д.

Хотя в микро- и макроанализе экономические явления рассматриваются под разным углом зрения, методы и инструменты исследования применяются одни и те же.

Использование микро- и макроэкономического анализа не означает резкого деления экономической теории на отдельные разделы, когда одни темы относятся к микроэкономике, другие — к макроэкономике. В последние годы в важных областях анализа происходит слияние микро- и макроэкономики. Например, современная безработица — проблема не только макроэкономического анализа. Для определения ее уровня важное значение имеет анализ функционирования конкретного товарного рынка и рынка рабочей силы.

Экономическая наука обладает не только специфическим предметом, но и особым **методом исследования**. Слово «метод» в переводе с греческого означает «путь к чему-либо». Применительно к экономической науке — это путь к достижению научной истины экономических процессов. Поэтому методы изучения экономической науки отражают познанные законы мира экономической реальности, а также выступают средством его дальнейшего познания.

Экономическая наука устанавливает связи между фактами, обобщает их и выводит на этой основе определенные закономерности. В построении закономерностей используется **метод обобщений и абстракций**, упрощающий процесс анализа экономического явления. Абстракции предполагают, что все другие явления, за исключением тех, которые в данный момент анализируются, остаются неизменными.

Научная абстракция означает выделение наиболее существенных сторон изучаемого явления и отвлечение от всего второстепенного и случайного. Таким образом, **обобщение** есть абстрагирование и намеренное упрощение.

Если мы хотим получить истинные знания, то должны применять **диалектический метод**, основы которого были заложены еще древними греками и развиты немецким философом Г. Гегелем в научную систему.

В экономике используются самые различные формы и способы научного познания, в том числе наблюдение, обработка полученного материала посредством анализа и синтеза, индукция и дедукция, системный подход, разработка гипотез и их проверка, проведение экспериментов, разработка моделей в логических и математических формах.

Важное место в исследовании экономических явлений и процессов занимают исторический и логический методы. Используя **исторический метод**, экономическая наука исследует хозяйственные процессы и явления в той последовательности, в которой они возникали, развивались и сменялись другими.

Использование логического метода помогает установлению и пониманию причинно-следственных зависимостей в экономике. Он служит неперенным условием достижения истинности высказываемых положений и выводов.

Экономическим процессам и явлениям присущи качественная и количественная определенность. При исследовании функциональной и количественной зависимости экономических явлений используется **математический инструментарий**. Переменные величины, меняющие свое значение под влиянием различных факторов, обозначаются стандартными буквенными символами. Например, латинскими буквами *P* (*price*) обозначается цена, *D* (*demand*) — спрос, *S* (*supply*) — предложение и т. д. Особую роль здесь играет **метод экономико-математического моделирования**, с помощью которого можно определить причины изменений экономических явлений, закономерности этих изменений, их последствия, возможности и условия влияния на ход изменений, а также прогнозировать динамику экономических процессов.

1.2. История экономической науки

Экономическая теория как наука является результатом длительного исторического развития. У истоков экономической науки стоял греческий мыслитель Аристотель, который был первым экономистом, употребившим термины «экономия» и «экономика» в одном и том же смысле. Аристотель впервые

в истории подверг экономическому анализу основные хозяйственные явления и закономерности общества того времени.

Свое название экономическая наука получила в XVII в. Француз **Антуан де Монкретьен** впервые ввел в социально-экономическую литературу термин **политическая экономия**: в 1615 г. он издал «Трактат политической экономии». Монкретьен провозгласил, что экономическая наука занимается экономикой, хозяйством в рамках национальных государств (термин «политейя» означает государственное устройство). Главная заслуга Монкретьена состоит в том, что он выделил экономические проблемы в особый самостоятельный предмет исследования. Этим он отделил экономическую науку от других общественных наук.

В формировании и развитии политической экономии как науки выдающуюся роль сыграли такие экономисты, как Франсуа Кенэ, Адам Смит, Давид Рикардо, Жан Батист Сэй, Джон Стюарт Милль, Карл Маркс. Несмотря на различия их взглядов, все они относятся к классикам политической экономии. Классиков объединяло то, что все они искали источник богатства общества в эффективной форме организации общественного хозяйства, а не в количестве природных ресурсов или в активном торговом балансе страны. Предметом их анализа стали отношения между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления благ.

Вместе с тем, учения классиков отличались некоторой абстрактностью, а исследования носили во многом экономико-философский характер. Взгляды французского экономиста **Франсуа Кенэ** дали начало новому направлению экономической теории, получившему название школы физиократов. Понятие **физиократы** происходит от двух греческих слов: природа и власть. Они положили в основу своей теории учение о «чистом продукте», перенесли исследования из области обращения в область непосредственного производства. Но физиократы ошибочно представляли, что «чистый продукт» является даром природы и создается только в сельском хозяйстве.

Полтора столетия после Монкретьена политическая экономия рассматривалась преимущественно как наука о государственном хозяйстве. Только с созданием **классической школы буржуазной политической экономии**, основоположником которой был английский экономист **Адам Смит**, ее характер изменился, и она стала превращаться в науку о законах хозяйства вообще.

А. Смит впервые разработал учение о хозяйстве как о системе, в которой действуют стихийные законы, «невидимая рука», с помощью которой достигается «естественный порядок», эффективное экономическое развитие. А. Смит впервые показал, что экономика развивается на основе стихийного

механизма самонастройки, саморегулирования. В своем главном экономическом труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) А. Смит определяет источником материального богатства труд вообще, существующий в рамках общественного разделения труда.

Популярность А. Смита была велика во всем мире, в том числе и в России. Уже в начале XIX в. политическую экономию преподают в университетах, наука становится обязательным элементом образования молодого человека привилегированного класса.

Крупный вклад в развитие экономической теории внес **Карл Маркс**, который впервые применил метод диалектического материализма к анализу социально-экономических явлений. Это позволило ему не только дать критику предшествующей политической экономии, отметив все ценное, что было сказано предыдущими учеными, но и раскрыть законы движения капиталистической системы с позиции рабочего класса («Капитал», 1867). В отличие от других экономических течений **марксизм** — это учение о революционном преобразовании капиталистического общества.

В конце XIX–начале XX в. разработка общих принципов политической экономии заменяется исследованием различных проблем экономической практики; качественный анализ вытесняется количественным. В экономической теории широко используются математические методы исследования. Название экономической науки «политическая экономия» меняется на «экономика» (economics) — экономическая теория.

Крупнейшим представителем нового направления в экономической науке является английский экономист **Альфред Маршалл**. Свои экономические воззрения он отразил в труде «Принципы экономики» (1890). Исследование экономических проблем А. Маршалл связывает с микроанализом. В центре внимания его учения — индивид, свобода выбора индивида, решение преимущественно практических вопросов. А. Маршалл первым применил в экономической теории математический аппарат.

А. Маршалл — один из родоначальников маржиналистского направления в экономической науке. С его именем связаны новые разделы в экономической науке — теория предельной полезности и теория предельных издержек.

Маржиналистское направление в центр предмета изучения экономической теории ставит проблему рационального выбора. Однако теории маржиналистов, в том числе и А. Маршалла, отличаются статичным характером, преодолеть который пытался австрийский экономист **Йозеф Шумпетер**. Его работа «Экономические циклы» (1939) раскрывает динамику капиталистического производства, связывая его с инновационным процессом. И. Шумпетер показал взаимосвязь

трех видов циклов: коротких (2 года 4 месяца), средних (10 лет) и длинных (55 лет).

Настоящую революцию в экономической науке произвела опубликованная в 1936 г. книга «Общая теория занятости, процента и денег» **Джона Кейнса**, с чьим именем связано рождение нового направления в экономической мысли — **кейнсианства**. Дж. Кейнс и его последователи повернули экономическую теорию к макроэкономике, рассматривая все проблемы как общественно-национальные. С этих позиций кейнсианцы анализируют и хозяйственный механизм рыночной экономики. Дж. Кейнс отказался от рассмотрения рынка как идеального саморегулирующегося механизма, поскольку он не способен обеспечивать «эффективный спрос».

Заслуга Дж. Кейнса состоит в том, что он впервые указал на важную роль государства, которое посредством кредитно-денежной и бюджетной политики обеспечивает эффективное функционирование рыночной системы. Кейнс создал теоретическую основу для государственного управления совокупным спросом и предвидел все возрастающую роль государства в этой области. Это объясняет тот факт, почему кейнсианскую теорию часто называют теорией государственного регулирования экономики.

Американский экономист **Пол Самуэльсон**, выступивший с концепцией «неоклассического синтеза», пытался органически соединить методы рыночного и государственного регулирования. П. Самуэльсон известен как ученый, написавший первый учебник «Экономикс». Начиная с 1948 г. учебник переиздавался десятки раз.

В конце 1950-х — начале 1960-х гг. возникло противоположное кейнсианству направление — **монетаризм**. Его яркий представитель американский экономист **Милтон Фридмен** в своем труде «Деньги и экономическое развитие» (1973) доказал, что главным механизмом функционирования экономики являются рынок и свободное предпринимательство, а вмешательство в экономику государства ограничено лишь денежной сферой.

Еще одно направление современной экономической мысли — **институционализм**, возникшее на рубеже XIX и XX вв. Одним из первых представителей этого направления является американский экономист и социолог — **Торстейн Веблен**. Институционалисты считают, что главным фактором перемен в обществе является не рынок, а институты, социальные отношения. Особое место в их теории отведено юриспруденции, поскольку правила и нормы поведения институтов на рынке определяет право. Теоретик и пропагандист институционализма американский экономист **Джон Гэлбрейт** считал, что основными институтами современной смешанной экономики являются государство, корпорации и профсоюзы.

В 1970-х гг. в рамках неoinституционализма возникла теория прав собственности и трансакционных издержек. Ее основатель — американский экономист **Рональд Коуз**, лауреат Нобелевской премии (1991), который разработал контрактный (трансакционный) подход к теории институтов. По мнению Р. Коуза, способ организации экономической деятельности в обществе зависит от соотношения издержек на проведение операций на рынке и организации их внутри фирмы. На основе динамики экономических показателей Р. Коуз сделал вывод, что пока права собственности покупаются и продаются, аналогично будет меняться и принадлежность ресурсов независимо от того, как они распределены изначально. Рынок прав собственности ограничивает сферу вмешательства государства в размещение ресурсов.

Наличие множества разнообразных научных школ способствует развитию экономической мысли в целом. В то же время признание той или иной научной школы в определенный исторический период происходит потому, что практика хозяйственного развития меняет свое русло.

1.3. Экономическая система общества

Экономика любой страны функционирует как самостоятельная большая система, которая включает разнообразные виды деятельности. Каждое звено этой системы может существовать только потому, что получает что-либо от других звеньев, т. е. находится с ними во взаимосвязи и взаимозависимости.

Таким образом, **экономическая система** — это особым образом упорядоченная система связей между производителями и потребителями материальных и нематериальных благ и услуг.

Система всегда находится в развитии и обладает определенными свойствами. Современный мир характеризуется наличием самых разных экономических систем, которые, возникая в различные исторические периоды, не оставались неизменными, а постоянно развивались. Чтобы лучше понять то или иное явление в жизни общества, необходимо рассматривать его в процессе исторического развития.

Понимание исторического процесса разными учеными-экономистами не одинаково, что объясняется использованием различных критериев для характеристики исследуемого процесса. Например, известен **формационный подход**, лежащий в основе анализа явлений и процессов общественной жизни. Его применял К. Маркс, который выделял три основные формации:

1) первичная (архаичная), куда относятся первобытно-общинный и азиатский способы производства;

2) вторичная, основанная на частной собственности (рабство, крепостничество, капитализм);

3) коммунистическая, основанная на общественной собственности на средства производства и полном социальном равенстве всех членов общества.

К. Маркс считал, что коммунизм есть «не идеальный способ производства», а историческая эпоха, включающая целый ряд способов производства, основным содержанием которого является уничтожение частной собственности. Формационный подход позволил выявить закономерные ступени в историческом развитии общества и выделить пять способов производства: первобытно-общинный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический и коммунистический.

Другой подход к истории развития общества связан с цивилизационным критерием. **Цивилизационный подход** выделяет различные периоды общественного развития не производственно-экономическими факторами, а на основе культурной целостности (материальной и духовной), определяемой культурным пространством и собранием культурных характеристик и феноменов.

Современная экономическая мысль на основании критерия «степень индустриального развития общества» различает: индустриальное, постиндустриальное, неиндустриальное (информационное) общества (Джон Гэлбрейт и др.).

Наибольшее распространение в мировой экономической литературе получила классификация хозяйственных систем по двум признакам:

1) по форме собственности на средства производства;

2) по способу координации и управления хозяйственной деятельностью.

В хозяйственной деятельности людей известны два основных правовых режима отношения собственности: частной собственности и государственной собственности.

Средства производства — это созданные человеком ресурсы, которые используются для производства товаров и услуг и косвенно удовлетворяют потребности людей. Они могут находиться или преимущественно в частной, или преимущественно в государственной собственности.

Экономика рассматривает два основных способа координации и управления хозяйственной деятельностью: спонтанный или стихийный порядок и иерархия. При **спонтанных порядках** информация, необходимая производителям и потребителям, передается путем ценовых сигналов. Если, например, цены на ресурсы и произведенные с их помощью

блага изменяются, то хозяйственные агенты получают информацию о том, что следует предпринять в ответ, как следует изменить объем производства этих благ. Таким образом, механизм колебания цен может скоординировать экономический выбор людей. Спонтанный порядок возник естественным путем, и он называется «рынок».

Но есть и другой способ получения информации, посредством которого координируется и управляется хозяйственная деятельность. **Иерархия** — это система приказов и поручений, идущая сверху вниз, от некоего центра к непосредственным исполнителям.

На основе этих двух способов координации и управления хозяйственной деятельностью все экономические системы можно подразделить на четыре вида.

Традиционная экономическая система — это система, в которой традиции и обычаи определяют практику использования редких ресурсов. Она распространена в слаборазвитых странах с многоукладной экономикой и базируется на отсталых технологиях, широком применении ручного труда.

Чистый капитализм, или капитализм эпохи свободной конкуренции, характеризуется частной собственностью на ресурсы и использованием системы рынков и цен для координации экономической деятельности и управления ею. В такой системе поведение каждого ее участника мотивируется его личным, эгоистическим интересом; каждая экономическая единица стремится максимизировать свой доход на основе индивидуального принятия решений. Рыночная система функционирует в качестве механизма, посредством которого индивидуальные решения и предпочтения предаются гласности и координируются. Роль правительства ограничивается только защитой частной собственности и установлением надлежащей правовой структуры, облегчающей функционирование свободных рынков.

Полярной чистому капитализму является командно-административная экономика, для которой характерны государственная собственность практически на все материальные ресурсы, коллективное принятие экономических решений и централизованное экономическое планирование. Все серьезные решения, касающиеся объема используемых ресурсов, структуры и распределения продукции, организации производства, принимаются центральным плановым органом.

Смешанная экономика — это рыночная экономика, в которой государство не ограничивается ролью арбитра (поддержание правопорядка, установление прав собственности и т. п.), а само выступает одним из активных участников экономических процессов. Смешанная экономика характеризуется таким хозяйственным механизмом, в котором существуют,

взаимодействуют и влияют друг на друга конкурентно-рыночные регуляторы и государственное централизованное регулирование экономики. Единство и взаимозависимость двух принципов регулирования экономической жизни — рынка с частным интересом и социально-экономической деятельности государства с общественным благом — образуют экономическую модель современных развитых стран.

Особое место в общественном развитии занимает **переходная экономика** — экономика, которая находится в процессе изменений, перехода от одного состояния в другое как в пределах одного типа хозяйства, так и при смене одного типа хозяйства другим. От переходной экономики следует отличать переходный период в развитии общества, в ходе которого осуществляется смена общественных отношений одного типа на другой.

В каждой стране существуют свои национальные модели организации хозяйства, которые отличаются историей, уровнем экономического развития, социальными и национальными условиями.

1.4. Основные вопросы экономики

Любое общество должно решать три основные взаимосвязанные экономические проблемы (три главных вопроса).

1. Что должно производиться, какие товары и в каких количествах? Должны ли выпускать больше продуктов питания и меньше одежды или наоборот?

2. Как будут производиться товары, т. е. кем, с помощью каких ресурсов и какой технологии они должны быть произведены?

3. Для кого предназначены произведенные товары или кто должен располагать этими товарами и услугами и извлекать из них пользу?

Эти три вопроса — основные и общие для всех экономических систем, но способы их решения в каждой системе разные.

В условиях традиционной системы поведение людей при решении этих вопросов определяется обычаями и обращением к традиционным методам ведения хозяйства.

В командно-административной экономике на эти фундаментальные вопросы ответ дает государство в лице своих административных органов (министерств, комитетов).

Рыночная экономика в своем чистом виде предполагает наличие ответственных и самостоятельных производителей и потребителей. Производители производят те товары, от продажи которых они рассчитывают получить прибыль.

Следовательно, еще до начала производственной деятельности они должны знать: для кого производят продукцию, какими потребительскими свойствами она должна обладать, когда ее нужно произвести и сколько. При этом производители используют те средства производства, которые позволяют максимально сэкономить затраты. Одновременно следует полагать, что уровень потребления находится в зависимости от доходов, получаемых потребителем. Другими словами, производитель будет производить для того, кто заплатит.

Таким образом, рыночная экономика — это такая форма организации хозяйства, при которой индивидуальные производители и потребители взаимодействуют посредством рынка, отвечая на вопросы: «Что? Как? Для кого производить?».

1.5. Основные факторы производства

Производство — процесс воздействия человека на вещество природы в целях создания материальных благ, необходимых для существования человека и общества. В процессе производства используется определенный набор ресурсов, взаимодействующих факторов производства, которые органически (количественно и качественно) взаимосвязаны между собой.

Классическая политэкономия выделяла и исследовала три фактора производства — земля, труд, капитал. Современная экономическая мысль выделяет четыре фактора, к названным добавляется еще и предпринимательская способность.

В понятие «*земля*» как фактора производства включаются все естественные ресурсы (земельные, водные, лесные, воздушные, недра и пр.), которые вовлечены в процесс производства материальных благ и услуг. Эти ресурсы являются важной частью экономического потенциала и национального богатства общества.

Труд — это люди, способные производить продукцию и услуги. Труд как фактор производства охватывает совокупность образовательных, квалификационных, демографических и культурных характеристик экономически активного населения. В современных условиях труд превратился в главный источник роста национального дохода.

Капитал — блага, которые позволяют производить товары и услуги и приносят доход их владельцу. Капитал как фактор производства выступает в материально-вещественной и денежной формах. Материально-вещественная форма капитала представлена прежде всего средствами производства (здания, сооружения, станки, оборудование, сырье, материалы и

др.), которые называют также инвестиционными ресурсами или производственным капиталом. Капиталом являются и денежные средства, авансируемые на покупку средств производства или ценных бумаг.

Предпринимательство — это коммерческая деятельность собственника или хозяйствующего субъекта, связанная с нововведениями, предприимчивостью, инициативой, риском в условиях рыночной экономики. В западной литературе предпринимательскую способность по праву рассматривают как самостоятельный фактор производства. Он выражается в деятельности субъекта по координации и комбинированию всех остальных факторов производства. От их сочетания зависит доход участников хозяйственной деятельности, уровень затрат и цен на готовую продукцию, результативность работы и пр. Поэтому успешная деятельность менеджеров приравнивается к затратам высококвалифицированного труда и высоко оплачивается.

В процессе производства факторы образуют сложную систему взаимодействующих элементов. Такое положение подтверждается следующими выводами.

1. Факторы производства могут функционировать только вместе, это значит, что у системы есть целостность и определенная устойчивая структура.

2. Все факторы производства обладают определенными свойствами: редкость (ограниченность), производительность, взаимозаменяемость и взаимодополняемость, мобильность, способность к отчуждению, способность приносить доход своему владельцу. Степень проявления этих свойств у каждого фактора своя.

3. За каждым фактором производства стоят их собственники, т. е. отношения в системе факторов производства сводятся к экономическим отношениям собственников факторов производства.

Соотношение факторов производства зависит от уровня организации производства и применяемой технологии. Под организацией понимается внутренняя упорядоченность, согласованность между всеми элементами хозяйственного механизма предприятия. Технология — способ взаимодействия факторов в процессе производства продукта или услуги. Ограниченность ресурсов и необходимость их рационального использования побуждают фирмы применять эффективные технологии, выбирать оптимальный из всех возможных комбинаций вариант сочетания ресурсов. В экономическом анализе чаще всего предлагается двухфакторная модель, в которой взаимодействуют труд и капитал.

1.6. Общественное воспроизводство и его элементы

Жизнедеятельность человеческого общества непрерывна и бесконечна. Таковым же является и общественное производство. Люди не могут прекратить производство, поскольку они не могут прекратить потребление. Производство, выступающее как непрерывный процесс его возобновления, повторения и продолжения, представляет собой **воспроизводство**.

В любом обществе процесс воспроизводства включает в себя следующие основные моменты.

1. Воспроизводство материальных благ. Средства труда в процессе производства изнашиваются, предметы труда потребляются, предметы потребления тоже потребляются. Поэтому одна часть общественного продукта направляется на возобновление и расширение средств производства, другая — на восстановление потребленных предметов потребления.

2. Воспроизводство рабочей силы. Чтобы участвовать в процессе производства, работник должен постоянно восстанавливать свою способность к труду. Воспроизводство рабочей силы в широком смысле означает подготовку нового поколения работников, которые обладают профессиональными качествами.

3. Воспроизводство природных ресурсов и среды обитания человека. Речь идет о постоянном восстановлении плодородия почвы, лесных массивов, поддержании экологического баланса окружающей среды.

4. Воспроизводство отношений между людьми, возникающих в производстве, распределении, обмене, а также потреблении благ.

Различают простое и расширенное воспроизводство.

Под **простым воспроизводством** понимают возобновление производства в прежних масштабах и на прежнем научно-техническом уровне. Поступательному развитию общества присуще **расширенное воспроизводство**, которое характеризуется возрастанием объема производства, совокупного общественного продукта и ростом жизненного уровня населения.

Простое воспроизводство — это исходный пункт и составная часть расширенного воспроизводства.

Расширенное воспроизводство означает, что размеры произведенного продукта и его качество возрастают. Изменяются и факторы производства. Источником расширенного воспроизводства является прибавочный продукт.

Чтобы производство осуществлялось непрерывно, в наличии постоянно должны быть все его факторы, образующие

производительные силы общества. Воспроизводство производительных сил прежде всего предполагает воспроизводство рабочей силы, людей, т. е. человеческого капитала. Оно охватывает такие процессы, как:

- 1) восстановление работоспособности экономически активного населения;
- 2) непрерывный рост квалификации, научно-технического, общекультурного уровня работников;
- 3) воспроизводство самого человека, новых поколений людей, их воспитания и специальной профессиональной подготовки к трудовой деятельности;
- 4) непрерывный приход в производство новых поколений работников на смену выбывающим.

Расширенное воспроизводство предполагает в том числе воспроизводство средств производства. Оно включает в себя:

- 1) ремонт и замену зданий, сооружений, станков, машин, постепенно изнашивающихся в производственных процессах;
- 2) восстановление переходящих запасов, полностью потребляемых при создании новых продуктов, сырья, материалов и т. д.

Ремонт средств труда, особенно капитальный, должен сопровождаться их модернизацией, а замена амортизированного оборудования должна осуществляться на качественно новой основе.

Расширенное воспроизводство включает также воспроизводство производственной и социальной инфраструктур, обеспечивающих научную базу материального производства и другие сферы жизнедеятельности общества.

Процесс общественного воспроизводства носит циклический характер.

1.7. Структура экономики

Структурой экономики принято считать соотношения между элементами экономической системы, выделяемыми на основе сочетания общественного разделения труда, природных ресурсов, исторических традиций и территориальной специфики.

К экономическим элементам относят те части экономической системы, которые определяют функционирование экономики. Изучение характера взаимосвязей между ними представляет интерес, так как они определяют сущность экономики.

К неэкономическим элементам относят культуру, образование и т. д. Их анализ представляет интерес только в той степени, в которой эти элементы и взаимосвязь между ними оказывают влияние на функционирование экономики.

Экономические элементы включают в себя:

- структуру факторов воспроизводства;
- отраслевую структуру;
- стоимостную структуру;
- структуру экономики в разрезе крупных секторов;
- структуру внутренних и внешних связей;
- региональную структуру;
- структуру производства и потребления;
- структуру инвестиций и др.

В структуре экономики выделяют сектор услуг (торговля, транспорт, рестораны, гостиницы, связь, финансовая деятельность, операции с недвижимым имуществом, государственное управление, безопасность, образование, здравоохранение, прочие услуги), добывающую и обрабатывающую промышленность, строительство, сельское, лесное хозяйство и рыболовство, производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

1.8. Экономические институты

Функционирование любой экономической системы обусловлено институциональным устройством, т. е. определенным набором правил и механизмов, которые регламентируют поведение участников и формируют их взаимодействие.

Институты включают в себя **формальные правила** (конституции, законодательства, права собственности), **неформальные правила** (традиции, обычаи, общепризнанные нормы поведения, достигнутые соглашения, внутренние ограничения деятельности), а также определенные характеристики принуждения к выполнению тех и других. Формальные правила создаются властью, а неформальные часто развиваются стихийно. Институты можно рассматривать как общественный капитал, который изменяется через обесценение и новые инвестиции. Формальные законы могут меняться быстро, но неформальные правила меняются медленно.

Технологические и экономические трансформации в современном хозяйствовании означают необходимость изменения институциональных структур. Новые возможности ведения бизнеса, использование человеческого капитала, создание и потребление материальных благ и услуг приводят к тому, что сложившиеся институты оказываются

неэффективными и ограничивающими возможности дальнейшего общественного развития. В настоящее время происходит изменение институтов эволюционным путем, путем целенаправленного «выращивания» институтов и импортированием институтов.

Появление новых институтов и уход старых исторически носили постепенный, эволюционный характер. Во многом это было связано со слабой ролью государства, как участника общественной жизни. Вплоть до XIX в. функции государства были минимальными и сводились к влияющему воздействию в какой-то степени на специфические отрасли национального хозяйства и защите прав собственности, обеспечению правопорядка и защиты территории страны. Нормы и правила, регулирующие поведение людей, вырастали из потребностей общества.

Первые институты создавались людьми с целью обеспечения **порядка и устранения неопределенности в обмене**. Такие правила вместе со стандартными ограничениями, принятыми в экономике, определяли набор альтернатив в хозяйственной деятельности, издержки производства и обращения, прибыльность и возможности развития экономической деятельности. В современной хозяйственной системе главная роль принадлежит тем институтам, которые способствуют упорядочению цен, установлению консенсуса экономических агентов, распространению информации о продуктах, ценах, объемах, а также о потенциальных покупателях и продавцах.

Рыночный механизм представляется не отдельной институциональной единицей, а целым комплексом взаимосвязанных формальных и неформальных институтов. Одни из них обеспечивают правовую систему и заключение контрактов, другие связаны со спецификой того или иного товара или услуги, третьи воздействуют на трансакционные издержки участников обменных сделок (издержки поиска информации, ведения переговоров, надзора над соблюдением контрактов) и т. д.

Институт частной собственности является основой рыночной экономики, поскольку именно возможность использовать набор прав собственности по отношению к результатам деятельности является основным стимулом для экономических агентов.

Институты ведения бизнеса в современной экономике предполагают наряду с традиционными предприятиями существование хозяйствующих единиц, которые занимаются предпринимательской деятельностью без создания собственной фирмы (к примеру, в рамках малого или индивидуального бизнеса, через принадлежность к свободным профессиям, через использование сети Интернет и т. д.). Как видится, в разном бизнесе формальные и неформальные правила имеют

различия, природа которых проявляется в первую очередь в характере издержек производства, инновационной деятельности, конкурентном поведении, свойствах применяемых факторов производства и пр.

В настоящее время характер институциональных изменений во многом перестал быть эволюционным и активную роль сейчас играет **государство**, реформируя уже существующие институты и способствуя возникновению новых, хотя зависимость от предшествующего развития по-прежнему остается. Именно государство, проводя активную политику в области развития новых отраслей, является источником институциональных преобразований. Роль государства заключается в создании адекватной законодательной базы и административного регулирования, способствующего инвестициям, развитию справедливой конкуренции в отраслях, совершенствованию системы образования, координации усилий различных субъектов общества, организации международной кооперации, проведению научно-исследовательских работ.

Между тем в глобальной экономике среди государств развивается институциональная конкуренция, направленная на улучшение качества национальных формальных институтов. **Институциональная конкуренция** превращается в силу, заставляющую государства создавать базовые нормы экономики и обеспечивать их функционирование.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Какое место занимает экономическая наука среди других наук?
2. Что дает изучение экономической науки?
3. Как связана экономическая теория с политикой?
4. Назовите основные направления современной экономической науки.
5. Какие методы изучения экономических процессов вам известны?
6. Какая из экономических школ впервые сделала предмет своего анализа процесс производства, а не сферу обращения?
7. Объясните формационный критерий в периодизации социально-экономического развития общества. В чем его позитивные и негативные особенности?

8. Почему предпринимательские способности стали рассматриваться как отдельный фактор производства?
9. Охарактеризуйте институт частной собственности.
10. Какие изменения происходят в отраслевой структуре России?

ГЛАВА 2

РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ

Рынок: сущность, структура. Закон спроса и кривая спроса. Закон предложения и кривая предложения. Неценовые факторы, влияющие на спрос и предложение. Рыночное равновесие. Эластичность спроса и предложения.

2.1. Рынок: сущность, структура, функции

Первоначально рынок рассматривался как место рыночной торговли, рыночная площадь. Французский экономист-математик О. Курно считал, что под термином «рынок» следует понимать всякий район, где отношения покупателей и продавцов свободны, а цены легко и быстро выравниваются. С дальнейшим развитием товарного обмена, появлением денег, товарно-денежных отношений формируется новая структура общественного производства — сфера обращения. В результате появляется и новое толкование рынка как обмена, организованного по законам товарного производства и денежного обращения как формы товарно-денежного обращения. Ф. Котлер, У. С. Джевонс и А. Маршалл рассматривали рынок с точки зрения субъектов рыночных отношений и определяли его как совокупность покупателей или как группу людей, вступающих в тесные деловые отношения и заключающие сделки по поводу любого товара.

В самом общем виде **рынок** — это система экономических отношений, складывающихся в процессе производства, обращения и распределения товаров, а также движения денежных средств.

Рынок в XX в. стали рассматривать как тип хозяйственных связей между субъектами хозяйствования. С одной стороны, рынок можно определить как конкурентную форму связи между хозяйствующими субъектами. С другой стороны, **рынок** — это общественная форма организации и

функционирования экономики, при которой обеспечивается взаимодействие производства и потребления без посреднических институтов, регулирующих деятельность производителей и потребителей.

Объектами рынка являются товары и деньги. В качестве товаров выступает не только произведенная продукция, но и факторы производства (земля, труд, капитал), услуги. В качестве денег — все финансовые средства, важнейшими из которых являются сами деньги.

Субъектами рынка являются производители, потребители и посредники. Их отношения складываются в сфере обращения производства, распределения и потребления. **Суть рыночных отношений** сводится к возмещению затрат продавцов (товаропроизводителей и торговцев) и получению ими прибыли, а также удовлетворению платежеспособного спроса покупателей на основе свободного взаимного соглашения, эквивалентности и конкурентности. **Материальную основу рыночных отношений** составляет движение товара и денег.

Рынки объединяют покупателей (заказчиков) и продавцов (поставщиков) и могут действовать в самых разных формах. Сущность рынка выражается в его экономических функциях.

Интегрирующая функция состоит в соединении сферы производства (производителей), сферы потребления (потребителей), а также торговцев-посредников, включение их в общий процесс активного обмена продуктами, труда и услугами. Интегрирующая функция проявляется в том, что без рынка производство не может служить потреблению, потребители не смогут удовлетворять свои потребности, рынок углубляет общественное разделение труда и способствует росту интеграционных процессов в экономике.

Регулирующая функция предполагает воздействие рынка на все сферы экономики, а также обеспечивает согласование производства и потребления в ассортиментной структуре, что выражается сбалансированностью спроса и предложения по цене, объему и структуре, а также пропорциональностью в производстве и обмене между регионами и отраслями национальной экономики.

Стимулирующая функция состоит в побуждении производителей к созданию новой продукции необходимых товаров с наименьшими затратами, к получению достаточной прибыли, к использованию разработок научно-технического прогресса, к интенсификации производства, повышению эффективности функционирования всей экономики.

Ценообразующая (или эквивалентная) функция — это установление ценовых эквивалентов для обмена продуктов. При этом рынок сопоставляет индивидуальные затраты труда на производство товаров с общественным эталоном, т. е.

соизмеряет затраты труда и результата, а также выявляет стоимость товара посредством определения количества затраченного труда и его пользы.

Контролирующая функция рынка выявляет, в какой мере нуждам покупателей соответствуют количество и качество товаров и услуг.

Посредническая функция обеспечивает взаимодействие экономически обособленных производителей и потребителей с целью обмена результатами труда. При этом определяется, насколько взаимовыгодна та или иная экономическая и технологическая связь между участниками общественного производства, причем потребитель имеет возможность выбора оптимального продавца-поставщика, а продавец — наиболее подходящего покупателя.

Информационная функция дает участникам рынка через постоянно меняющиеся цены и процентные ставки на кредит объективную информацию о спросе и предложении товаров и услуг на рынке. Современный рынок представляет собой сложную информационную систему, собирающую и обрабатывающую огромные объемы информации, которая выдает обобщенные данные о состоянии рынка и условиях реализации товаров и услуг.

Функция экономичности предполагает сокращение издержек обращения в сфере потребления (затрат покупателей на покупку товаров) и соразмерности спроса населения с заработной платой.

Функция реализации интереса рыночных субъектов обеспечивает взаимосвязь этих интересов хозяйствующих субъектов. Экономический интерес продавцов состоит в получении большего дохода. Экономический интерес покупателя состоит в удовлетворении потребности с наименьшими затратами. Соединение этих интересов предполагает обмен нужными друг другу полезностями и эквивалентность рыночной сделки.

Санирующая функция состоит в том, что с помощью конкуренции рынок очищает общественное производство от экономически неустойчивых, нежизнеспособных хозяйственных единиц, и напротив, дает шанс более предприимчивым и эффективным.

Роль рынка в общественном производстве вытекает из его функций и сводится к следующему:

- выдавать сигналы производству, что, в каком объеме и какой структуре следует производить;
- уравнивать спрос и предложение, тем самым обеспечивать сбалансированность экономики;
- дифференцировать товаропроизводителей в соответствии с эффективностью их работы и нацеленностью на обеспечение рыночного спроса;

- санитарная роль рынка сводится к исключению неконкурентоспособных предприятий и свертыванию устаревших производств.

Структуру рынка определяют число покупателей и продавцов на рынке, их доля в объеме покупаемого и продаваемого товара, а также их степень контроля над рынком и ценами. Под **сегментом рынка** понимают часть рынка, группу потребителей, продуктов или предприятий, которые образуются на основе определенных общих признаков. Разделение потребителей данного товара на отдельные группы, предъявляющие к товару неодинаковые требования, представляет собой **сегментацию рынка**.

2.2. Спрос и предложение

Рыночный механизм образует взаимосвязи и взаимодействия основных элементов рынка: спроса, предложения, цены, конкуренции и основных экономических законов рынка.

Спрос. Спрос на рынке выступает со стороны потребителя и отражает потребности людей. **Спросом** называют желание и возможность потребителя купить товар за приемлемую цену в определенном месте и в определенное время. От понятия «спрос» следует отличать понятие «величина спроса». **Величина спроса** отражает то количество товара, которое было бы куплено по некоторой цене за определенный период при данном характере спроса, т. е. неизменности прочих факторов, влияющих на спрос.

Количество товаров, которое покупается людьми, всегда зависит от цен на них. Между рыночной ценой товара и тем его количеством, на которое предъявляется спрос, всегда существует определенное соотношение. Высокая цена товара ограничивает спрос на него, уменьшение цены на этот товар, как правило, обуславливает возрастание спроса на него. Такое соотношение между рыночной ценой товара и его количеством называется кривой (функцией) спроса D (*demand*). Кривая спроса $D = f(P)$ формулы О. Курно показывает, какое количество товара готовы купить покупатели по разным ценам в данный момент времени (рис. 2.1).

Закон спроса утверждает, что существует обратная взаимозависимость между ценой и величиной спроса. При неизменном доходе потребитель приобретает больше данного продукта по низкой цене, чем по высокой. Если цена какого-либо товара повышается (при неизменности других условий рынка), то спрос на этот товар уменьшается. Или, если на рынок поступает большое количество товаров, то при прочих равных условиях цена на него уменьшается.

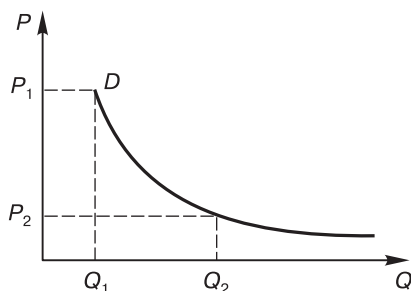


Рис. 2.1. Кривая спроса

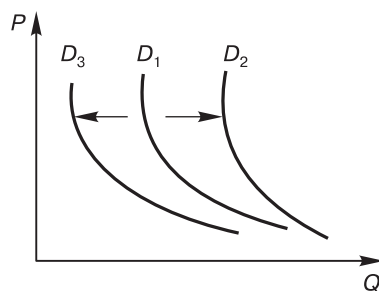


Рис. 2.2. Изменение положения кривой спроса под влиянием факторов спроса

В основе закона спроса лежит принцип убывающей предельной полезности, который гласит, что при росте потребления данного продукта его предельная полезность убывает, и, следовательно, люди будут покупать дополнительные единицы такого продукта лишь при условии, что его цена снизится. Закон спроса выражает следующие зависимости: цены имеют тенденцию к снижению; при этом количество товаров, на которое предъявлен спрос, наоборот, повышается; повышение количества товара, на которое предъявляется спрос, происходит в меньшей степени, чем снижение цены.

На спрос оказывают действие два эффекта: **эффект замещения** и **эффект дохода**. При эффекте замещения изменение цен приводит к изменению относительной привлекательности различных товаров для потребителя: если цена товара падает, его привлекательность, а также и объем спроса увеличиваются; если цена товара растет, он замещается другими товарами, тогда объем спроса уменьшается. При **эффекте дохода** изменение цен приводит к изменению покупательной способности потребителей (их реальных доходов): повышение цен уменьшает реальные доходы, и объем спроса для каждого данного потребителя снижается; снижение цен, наоборот, увеличивает реальные доходы, и объем спроса возрастает.

Существует ряд факторов, которые могут влиять на поведение потребителей и соответственно изменять положение кривой спроса D_1 , смещая ее вправо D_2 или влево D_3 (рис. 2.2). Среди влияющих факторов основными являются: вкусы потребителей, число потребителей на рынке, доходы потребителей, цены на сопряженные товары, потребительские ожидания относительно будущих цен.

В действии закона спроса есть два исключения: «парадокс Гиффена» и «эффект Веблена». «Парадокс Гиффена» характерен для малоценных товаров, занимающих значительное

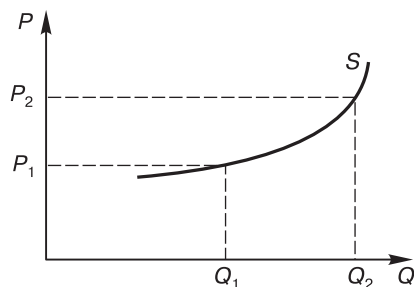


Рис. 2.3. Кривая предложения

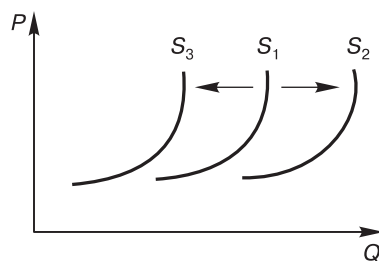


Рис. 2.4. Изменение кривой предложения под влиянием факторов предложения

место в бюджете потребителя с низким уровнем доходов. **«Парадокс Гиффена»** заключается в следующем: при повышении цен на определенные виды товара (в основном товары первой необходимости) их потребление повышается за счет экономии на других товарах. **«Эффект Веблена»** действует в спросе на престижные товары: рост цен на ряд престижных товаров стимулирует увеличение спроса на них со стороны ограниченного круга потребителей. В обоих исключениях в функции спроса количество товаров, на которое предъявлен спрос, прямо пропорционально цене товара, и кривая спроса имеет восходящий характер.

Предложение. Предложение — это желание продавцов продать покупателю товар по определенной цене в определенном месте и в определенное время. **Величина предложения** отражает то количество товара, которое может быть продано по некоторой цене за определенный период при данном характере предложения, т. е. неизменности прочих факторов, влияющих на предложение. Когда предложение увеличивается, повышаются объемы предложения при всех ценах, и, наоборот, при уменьшении предложения объем предложения снижается в зависимости от цены.

В **кривой предложения** S (*supply*) О. Курно показал зависимость $S = f(P)$ количества продукции, которую готовы продать производители в данный момент, от ее цены. **Закон предложения** устанавливает, что объем предложения товара увеличивается при росте цены и уменьшается при ее снижении (рис. 2.3).

Ряд факторов изменяют положение кривой предложения S_1 , смещая ее при определенных условиях вправо S_2 или влево S_3 (рис. 2.4), такими факторами являются: цены на ресурсы, характер применяемой технологии, налоги и субсидии, количество продавцов на рынке, цены на сопряженные товары, ожидание производителей товара и др.

2.3. Рыночное равновесие

Равновесие — это ситуация на рынке, когда предложение и спрос совпадают или эквивалентны при приемлемой для потребителя и производителя цене. Равновесие называется **устойчивым**, если отклонение от него сопровождается возвращением к первоначальному состоянию. В противном случае имеет место **неустойчивое равновесие**.

Кривые спроса и предложения, изображенные на одном графике (рис. 2.5), имеют общую точку пересечения, которая называется **точкой равновесия**. Координатами точки E (эквигириум) являются равновесная цена P_E и равновесный объем Q_E .

Равновесной называется цена на конкурентном рынке, при которой размеры спроса соответствуют величине предложения и отсутствует дефицит или избыток товаров или услуг.

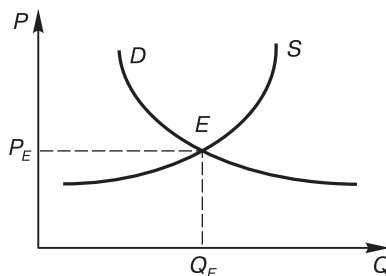


Рис. 2.5. Рыночное равновесие

Дефицит (излишек спроса). Любая цена ниже равновесной цены порождает дефицит, т. е. ситуацию, когда запрашиваемое количество товара превышает поставляемое.

Избыток товаров. При любой цене выше равновесной поставляемое количество товара превышает запрашиваемое, в результате возникает излишек предложения.

Равные объемы спроса и предложения называются **равновесным объемом**. Таким образом, сущность рыночного равновесия заключается в том, что в этом состоянии рынок сбалансирован: ни продавцы, ни покупатели не стремятся нарушить это равновесие. В точке равновесия интересы продавцов и покупателей совпадают.

Равновесная цена и равновесный объем обладают следующими свойствами:

1) товаров представлено на рынке не больше и не меньше, чем нужно для потребления людей; все затраты на производство благ окупаются их продажей по равновесной цене;

2) в точке равновесия выражен наибольший социальный эффект — за равновесную цену потребитель приобретает предельное (для его дохода) количество полезностей;

3) на рынке не обнаруживается ни избытка товаров, ни дефицита товаров.

Зависимость спроса и предложения от рыночной цены проявляется в регулирующем воздействии цены на соотношение спроса и предложения, а значит, и на экономическое положение продавцов и покупателей. Существуют следующие варианты регулирования.

1. Рыночная цена возрастает, и это ведет, с одной стороны, к снижению спроса, а с другой стороны, к увеличению предложения. В результате в экономическом выигрыше оказываются производители и продавцы, они увеличивают выпуск и реализацию товара, получая больше дохода.

2. Цена на товары снижается, что способствует, с одной стороны, расширению спроса, а с другой стороны, сокращению предложения. В итоге экономически выигрывают покупатели (на ту же сумму денег они приобретают больше товаров).

Иногда зависимость рыночной цены от спроса и предложения проявляется противоположно тому, как установлено законами. Для спроса: чем больше спрос, тем выше цена, и при уменьшении спроса цена снижается. Для предложения: чем больше оно, тем ниже цена, и с сокращением объема предложения цена увеличивается.

Возникают также ситуации, когда объем спроса и предложения изменяются под влиянием неценовых факторов. Тогда достигнутое рыночное равновесие нарушается и зависит от колебания спроса и предложения, в этом случае неценовые факторы изменяют равновесную цену и равновесное количество товаров на рынке (рис. 2.6–2.8).

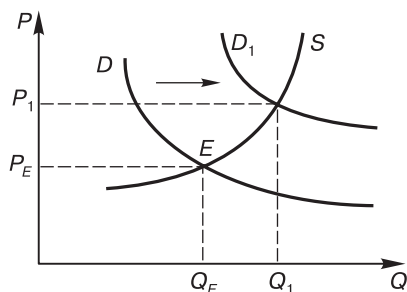


Рис. 2.6. График нового равновесия: при изменении спроса

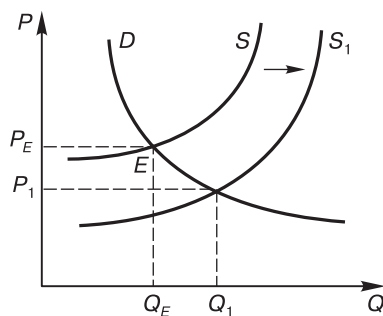


Рис. 2.7. График нового равновесия: при изменении предложения

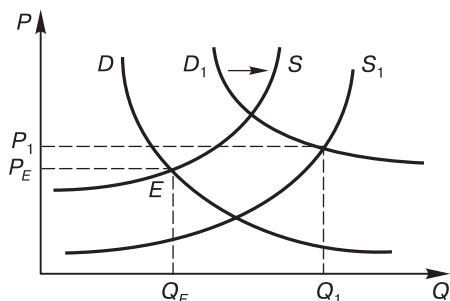


Рис. 2.8. График нового равновесия: при изменении спроса и предложения

Как видно из графиков, нарушения равновесия приводят к следующим последствиям:

- 1) увеличение спроса вызывает рост равновесной цены и равновесного количества товара;
- 2) уменьшение спроса приводит к падению как равновесной цены, так и равновесного количества товара;
- 3) рост предложения товара вызывает уменьшение равновесной цены и увеличение равновесного количества товара;
- 4) сокращение предложения ведет к увеличению равновесной цены и уменьшению равновесного количества товара.

На рынке спрос и предложение не всегда уравновешены, но рынок тяготеет к равновесию. В рыночной экономике существует закон спроса и предложения, согласно которому любое изменение спроса и предложения автоматически включает стихийный механизм поиска равновесных цен, т. е. равновесия производства и потребления, что и создает сбалансированность экономики.

Показав, что колебания спроса и предложения зависят от изменения цены, рассмотрим, как это происходит на практике. В этом нам поможет такое понятие, как эластичность спроса и предложения.

2.4. Эластичность спроса и предложения

Эластичность — это мера реагирования одной переменной величины (спроса или предложения) на изменение другой (цены). Понятие **эластичности спроса** раскрывает процесс адаптации рынка к изменениям по отношению: к цене данного товара, к ценам других товаров, к доходам потребителей, к другим условиям. Эластичность спроса относительно

цены — это степень чувствительности спроса на какой-нибудь товар к изменению цены на этот товар. Она показывает, на сколько процентов увеличится (уменьшится) спрос при изменении цены на данный товар на один процент. Эластичность спроса выражают в виде коэффициента эластичности:

$$E_P^D = \frac{\Delta Q}{Q} / \frac{\Delta P}{P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q},$$

где E_P^D — коэффициент эластичности спроса относительно цены;

$\Delta Q/Q$ — относительное (процентное) изменение спроса на товар;

$\Delta P/P$ — относительное (процентное) изменение цены на товар, или

$$E_P^D = Q' \cdot \frac{P}{Q},$$

где E_P^D — коэффициент эластичности спроса относительно цены;

Q — спрос на товар;

P — цена товара;

Q' — производная спроса.

Различают пять видов эластичности спроса товара в зависимости от колебания цен (рис. 2.9–2.13):

1) полностью эластичный спрос (предельное состояние), $|E_P^D| \rightarrow \infty$ бесконечно малое изменение цены вызывает бесконечно большое изменение объема спроса (рис. 2.9);

2) эластичный спрос $|E_P^D| > 1$, на каждый 1% снижения цены товара увеличивается объем покупаемого товара больше, чем на 1%, для производителя (продавца) реакция имеет важное значение, поскольку общая выручка производителя в результате возрастает (рис. 2.10);

3) спрос с единичной эластичностью $|E_P^D| = 1$, приобретаемое количество товара возрастает (к примеру) вдвое вследствие снижения его цены в два раза, снижение цены в точности компенсируется соответствующим объемом покупки так, что общая выручка продавца остается неизменной (рис. 2.11);

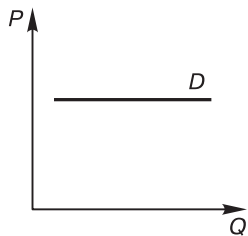


Рис. 2.9. Полностью эластичный спрос

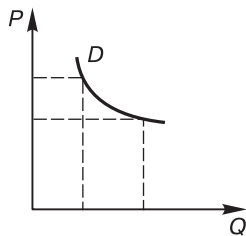


Рис. 2.10. Эластичный спрос

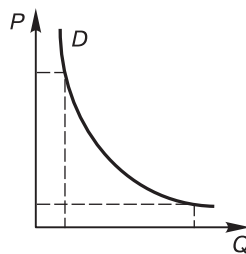


Рис. 2.11. Спрос с единичной эластичностью

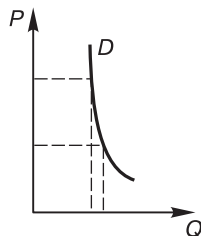


Рис. 2.12. Жесткий спрос

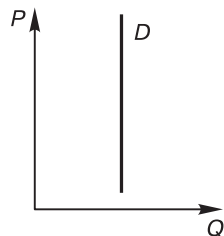


Рис. 2.13. Неэластичный спрос

4) неэластичный (жесткий) спрос $|E_p^D| < 1$ имеет место в том случае, если приобретаемое количество товара увеличивается меньше, чем на 1%, на каждый 1% снижения его цены, снижение цены обуславливает незначительный рост объема покупаемых товаров, так, что общая выручка падает (рис. 2.12);

5) полностью неэластичный спрос (предельное состояние) $|E_p^D| \rightarrow 0$, как бы не изменялась цена, спрос на товар остается неизменным (рис. 2.13).

Факторы, влияющие на эластичность спроса по цене:

1) наличие заменителей. Чем больше заменителей имеет товар, тем более эластичный спрос на него;

2) степень необходимости данного товара для потребителя. Если товар является предметом первой необходимости, то спрос на него менее эластичен. Если же товар является предметом роскоши, то спрос на него более эластичен;

3) размер дохода. Увеличение дохода уменьшает эластичность спроса на товар относительно цены;

4) фактор времени. Спрос более эластичен в долгосрочном периоде. Это происходит потому, что потребителям необходимо время для поиска замены данного подорожавшего товара другим;

5) степень насыщения. Чем больше степень насыщения потребителей каким-либо товаром, тем менее эластичным будет спрос на него.

Высокая эластичность спроса означает, что покупатели чрезвычайно чувствительны к любому изменению цены, и наоборот, когда на рынке продается товар неэластичного спроса, покупатели отличаются крайне низкой чувствительностью к колебаниям цены и всегда готовы покупать этот товар даже при незначительном росте цен на него. Знание эластичности спроса относительно цены имеет большое значение и для производителя, если спрос на товар эластичен, производителю выгодно понижение цены, так как в этом случае его выручка будет возрастать.

Эластичность предложения относительно цены. Эластичность предложения — это степень изменения объема предложения в зависимости от изменения цены.

$$E_P^S = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q},$$

где E_P^S — коэффициент эластичности спроса относительно цены;

ΔQ — относительное (процентное) изменение количества предложенного товара;

ΔP — относительное (процентное) изменение цены предложенного товара, или

$$E_P^S = Q' \cdot \frac{P}{Q},$$

где E_P^S — коэффициент эластичности предложения по цене;

Q — количество товара, которое является предложением;

P — рыночная цена товара;

Q' — производная предложения.

Различают пять видов эластичности предложения товара (рис. 2.14–2.18):

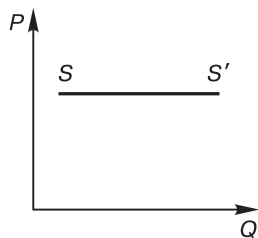


Рис. 2.14. Полностью эластичное предложение

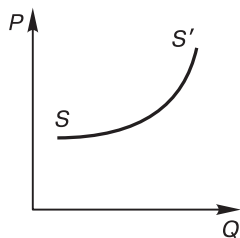


Рис. 2.15. Относительно эластичное предложение

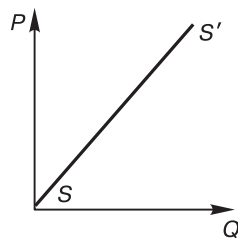


Рис. 2.16. Эластичность предложения равна единице

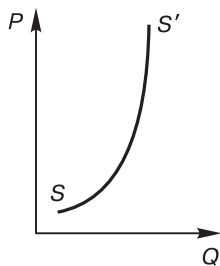


Рис. 2.17. Относительно неэластичное предложение

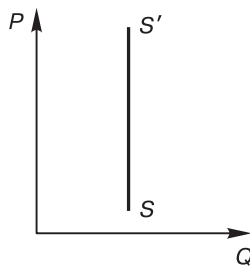


Рис. 2.18. Жесткое предложение

1) полностью эластичное предложение (предельное состояние) $|E_P^S| \rightarrow \infty$, бесконечно малое изменение цены вызывает бесконечно большое изменение объема предложения (рис. 2.14);

2) эластичное предложение $|E_p^S| > 1$, цена изменяется в меньшей степени, чем изменяется объем предложения (рис. 2.15);

3) предложение единичной эластичности, изменение цены на 1% вызывает изменение объема предложения на 1% (рис. 2.16);

4) неэластичное (жесткое) предложение $|E_p^S| = 1$ имеет место в том случае, если цена изменяется в большей степени, чем изменяется объем предложения (рис. 2.17);

5) полностью неэластичное предложение (предельное состояние) $|E_p^S| \rightarrow 0$, изменение цены не вызывает никакого изменения объема предложения (рис. 2.18).

На эластичность предложения относительно цены оказывает влияние множество факторов. Эластичность предложения меняется под воздействием технического прогресса, изменения качественного и количественного состава используемых ресурсов и т. д.

Одним из основных факторов, влияющих на эластичность предложения по цене, является время. При изменении спроса на товар фирмы не всегда могут мгновенно изменить объем производства, в связи с этим различают три рыночных периода:

1) кратчайший (мгновенный), когда все факторы производства постоянны и количество фирм в отрасли не меняется, повышение спроса приводит к повышению цены, но не отражается на величине предложения, в условиях кратчайшего периода предложение товара полностью неэластично $|E_p^S| = 1$;

2) краткосрочный, в этот период часть факторов производства переменна, но хотя бы один постоянный, количество фирм в отрасли не изменяется, но производители более интенсивно используют имеющиеся мощности, повышение спроса приводит не только к росту цены, но и к увеличению объема производства, следовательно, в условиях краткосрочного периода предложение товара более эластично $|E_p^S| > 0$;

3) долгосрочный, в этот период все факторы производства переменны, в отрасли появляются новые предприятия, новые производственные мощности, повышение спроса приводит к значительному росту объема выпуска при постоянной цене или ее несущественном изменении, поэтому предложение товара стремится к полностью эластичному предложению $|E_p^S| \rightarrow \infty$.

Эластичность спроса по доходу, товары высшей и низшей категории. В современной экономической науке используется также показатель эластичности спроса относительно дохода.

Эластичность спроса по доходу определяется:

$$E_R^D = \frac{\Delta Q}{Q} / \frac{\Delta R}{R} = \frac{\Delta Q}{\Delta R} \cdot \frac{R}{Q},$$

где E_R^D — коэффициент эластичности спроса по доходу;

ΔR — относительное (процентное) изменение дохода населения;

ΔQ — относительное (процентное) изменение спроса на товар, или

$$E_R^D = Q' \cdot \frac{R}{Q},$$

где E_R^D — коэффициент эластичности спроса по доходу;

R — доход населения;

Q — спрос на товар;

Q' — производная спроса по доходу.

Для большинства товаров коэффициент эластичности по доходу имеет положительное значение, т. е. по мере увеличения дохода потребителя их потребление растет (например, автомобили). Такие товары называют нормальными товарами или товарами **высшей категории** (см. табл. 2.1). Отрицательное значение коэффициента эластичности по доходу указывает на товар **низшей категории** (например, капуста, одежда из «секондхенда»). По мере роста своих доходов потребители сокращают покупки продуктов такого рода.

Таблица 2.1. Эластичность по доходу

Тип товаров	Значение коэффициента эластичности по доходу	Пояснения об изменении спроса
Нормальные или высшей категории	Положительная	Величина спроса на продукт меняется в том же направлении, что и доход
Низшей категории	Отрицательная	Величина спроса на продукт меняется в направлении, противоположном изменению дохода

Среди нормальных товаров можно выделить две группы.

1. Если $0 < |E_R^D| < 1$, то это товар первой необходимости (хлеб, соль, спички), объем спроса на товар растет медленнее роста дохода потребителя и имеет предел насыщения.

2. Если $|E_R^D| > 1$, то это предмет роскоши, объем спроса на товар растет быстрее роста дохода и не имеет предела насыщения.

Следует заметить, что одни и те же товары могут относиться либо к предметам роскоши, либо к предметам первой необходимости, и это зависит от уровня дохода потребителя.

На продукты, которые мы относим к категории «основных», коэффициенты эластичности спроса по доходу, как правило, ниже, чем у продуктов, относящихся к категории «предметы роскоши». Даже во времена снижающихся доходов нам не так-то легко отказаться от приобретения продуктов первой необходимости или хотя бы на длительное время отложить их покупку.

Эластичность спроса на медицинские услуги по доходу оцениваются в диапазоне от +1,0 до +1,5, т.е. рост личного дохода влечет за собой пропорциональное, а порой более чем пропорциональное увеличение расходов на здравоохранение.

Эластичность спроса относительно дохода используется при исчислении потребительской корзины, определении структуры потребления людей с различным уровнем дохода, в расчетах степени изменения потребления того или другого товара при изменении уровня дохода и т. д.

Перекрестная эластичность спроса, взаимодополняющие и взаимозаменяемые товары. Спрос на любой товар зависит не только от его цены, но и от уровня цен на другие товары. Для учета влияния товаров-заменителей (субститутов) и дополняющих товаров (комплиментов) на спрос используют перекрестные коэффициенты эластичности.

Перекрестная эластичность спроса измеряет чувствительность спроса на один товар при изменении цены на другой товар. Перекрестная эластичность спроса относительно цены показывает относительное изменение объема спроса на товар X под влиянием изменения цены товара Y на 1%. Коэффициент перекрестной эластичности спроса по цене определяется как отношение относительного изменения объема спроса на товар X к относительному изменению цены товара Y :

$$E_{P_Y}^{D_X} = \frac{\Delta Q_X}{Q_X} / \frac{\Delta P_Y}{P_Y},$$

где $E_{P_Y}^{D_X}$ — коэффициент перекрестной эластичности спроса относительно цены;

$\frac{\Delta Q_X}{Q_X}$ — относительное изменение объема спроса на товар X ;

$\frac{\Delta P_Y}{P_Y}$ — относительное изменение цены товара Y .

Выделяют различные формы перекрестной эластичности (см. табл. 2.2).

Положительная эластичность $E_{P_Y}^{D_X} > 0$ свойственна взаимозаменяемым товарам. Увеличение цены на один товар ведет к увеличению объема спроса на другой (к примеру, рост цен на одну марку автомобиля повышает спрос на другую).

Отрицательная эластичность $E_{P_Y}^{D_X} < 0$ свойственна взаимодополняющим товарам. Увеличение цены на один товар ведет к падению спроса на другой (к примеру, бензин и автомобиль). Если коэффициент перекрестной эластичности спроса имеет отрицательное значение, заключают, что продукты X и Y идут в комплекте и представляют собой взаимодополняющие товары. Чем больше абсолютное значение коэффициента, тем в большей степени два товара дополняют друг друга.

Нулевая эластичность $E_{P_Y}^{D_X} \rightarrow 0$ свойственна товарам, которые не являются ни взаимодополняющими, ни взаимозаменяемыми, товары X и Y не связаны между собой, они независимые товары по отношению друг к другу. Увеличение цены на один товар не влияет на объем спроса другого товара (к примеру, кофе и автомобили).

Таблица 2.2. Перекрестная эластичность

Тип товаров	Значение коэффициента перекрестной эластичности	Пояснения об изменении спроса
Взаимозаменяемые	Положительный	Величина спроса на продукт X меняется в том же направлении, что и цена продукта Y
Сопутствующие, дополняющие	Отрицательный	Величина спроса на продукт X меняется в направлении, противоположном изменению цены продукта Y
Независимые	Почти нулевой	Величина спроса на продукт X не зависит от изменения цены продукта Y

Рассмотрев данную тему, можно сделать следующие выводы: изучение функционирования рынка, вопросов спроса и предложения является важной задачей предприятия (фирмы). Одной из главных характеристик спроса и предложения является их эластичность. Оценка эластичности позволяет предпринимателю выбрать верную стратегию поведения на рынке. Коэффициенты эластичности спроса и предложения дают возможность определить положение кривых спроса и предложения и прогнозировать изменение объема продаж в зависимости от изменения факторов, влияющих на спрос и предложение.

Функционирование рынка предполагает увеличение актов купли-продажи. Но чтобы увеличить выпуск и продажу определенного товара, надо знать поведение покупателей. Поэтому важным условием изучения рынка является анализ поведения потребителя.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Какую функциональную зависимость выражают закон спроса и закон предложения?
2. Какие факторы влияют на эластичность спроса по цене?
3. Приведите примеры взаимозаменяемых, взаимодополняемых и «независимых» товаров.
4. Как изменяется спрос на различные группы товаров с ростом доходов потребителей?
5. Что такое полезность?
6. В чем заключается принцип убывающей предельной полезности?
7. Что понимается под рыночным равновесием?
8. Как реагирует рынок на возникший товарный дефицит?
9. Какое влияние на индивидуальный спрос оказывает доход?
10. Что такое эффект замещения и эффект дохода?

ГЛАВА 3

ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Понятие предельной полезности. Закон убывающей предельной полезности. Равновесное положение потребителя. Потребительский излишек. Бюджетное ограничение потребителя. Кривые безразличия. Анализ равновесия потребителя с помощью бюджетной линии и кривых безразличия.

В условиях рынка производитель стремится получить максимальную выгоду и для этого осуществляет свою деятельность с учетом спроса на создаваемую продукцию, цен на экономические ресурсы и влияния ряда других факторов. Однако производство всегда ограничено возможностями потребителей, принимающих решения о том, как использовать свой ограниченный доход.

Поведение потребителей носит сугубо индивидуальный характер, так как, совершая выбор, они руководствуются собственными субъективными предпочтениями. Следует отметить, что поведение потребителя складывается поэтапно:

- 1) формирование предпочтений, предшествующих определенным потребительским решениям и действиям;
- 2) приобретение рыночных товаров или услуг;
- 3) удовлетворение потребностей посредством использования потребительских благ, которыми обладают приобретенные рыночные товары или услуги.

Следовательно, потребительское поведение в рыночной экономике представляет собой систему взаимосвязанных экономических отношений, которая ставит ряд вопросов для всестороннего изучения и рассмотрения. Почему из всего многообразия товаров и услуг потребитель отдает предпочтение конкретным благам, пренебрегая другими? В связи с чем при одинаковом уровне дохода разные потребители приобретают различные наборы благ? Почему разные группы потребителей приобретают товары в разных количествах?

В экономическом анализе потребительского выбора предполагается, что потребители мыслят рационально и что у них есть выраженная цель — получить максимальное удовлетворение потребностей от приобретенных товаров или услуг. Чем же, в конечном счете, предопределяется выбор потребителем тех или иных благ?

Потребительское поведение зависит от ряда факторов. Первым фактором, влияющим на выбор потребителя, является бюджетное ограничение, так как доход каждого индивидуума ограничен; вторым — цены на товары и услуги; и, наконец, третьим, самым важным фактором, определяющим субъективное восприятие товара потребителем, являются собственные предпочтения и представления о полезности благ.

3.1. Закон убывающей предельной полезности

Полезность (от англ. *utility*, в формулах и графиках обозначается как U) отражает степень удовлетворения, получаемую потребителем от потребления товаров и услуг. Своим происхождением этот термин обязан английскому философу и социологу Иеремии Бентаму.

Покупатель, определяя уровень полезности того или иного товара, оценивает для себя степень удовлетворения, которую принесет ему использование данного блага. При этом считается, что потребитель ведет себя рационально, т. е. выстраивает индивидуальную шкалу предпочтений. Следуя ей, а также учитывая свой ограниченный доход, он стремится достичь максимальной полезности от потребления блага. Например, если потребитель получает большую полезность от стакана яблочного сока, чем от стакана газированной воды, то это означает, что он предпочитает яблочный сок газированной воде. Процесс сравнения определенного набора потребительских товаров и услуг с точки зрения их полезности называется **потребительским предпочтением**.

В экономике выделяют два основных подхода к определению полезности: количественный (кардиналистский) и порядковый (ординалистский).

Кардиналистский подход, приверженцами которого являются Уильям Стенли Джевонс, Карл Менгер, Альфред Маршалл, Леон Вальрас, основан на прямом измерении полезности различных благ в гипотетических единицах — *ютилях* (от англ. *utility*). Следует отметить, что количественные оценки полезности того или иного товара носят исключительно субъективный характер — сами кардиналисты отрицают возможность объективного измерения полезности того или иного

товара в ютилях в силу того, что полезность одного и того же блага в оценке разных субъектов различная. Итак, количественный подход предполагает, что потребитель может дать денежную оценку полезности любого потребляемого им товарного набора в ютилях.

Общая (совокупная) полезность (*total utility*, обозначается как TU) — это сумма полезности отдельных частей блага. С ростом количества блага, которым располагает потребитель, растет общая полезность, что можно записать в виде *функции общей полезности* f при объеме потребления Q товаров $A, B, \dots, Z$ в единицу времени:

$$TU = f(Q_A, Q_B, \dots, Q_Z).$$

Потребность снижается по мере ее удовлетворения, а полезность блага — по мере роста количества этого блага. Для более точного описания процесса убывания полезности используется термин **«предельная полезность»**, введенный в экономическую науку австрийским экономистом Фридрихом фон Визером.

Предельная полезность (*marginal utility* — MU) — это дополнительная полезность (ΔTU), которую потребитель получает от использования еще одной (дополнительной) единицы блага (ΔQ):

$$MU = \Delta TU / \Delta Q.$$

В основе принципа убывающей предельной полезности лежит утверждение, что ценность данного блага определяется полезностью предельного экземпляра, удовлетворяющего наименее необходимую потребность. Этот принцип впервые был сформулирован в 1854 г. и получил название **первого закона Госсена**. В основе закона лежат два положения. Первое отражает убывание полезности каждой последующей единицы блага в одном акте потребления, в итоге достигается полное насыщение потребителя этим благом. Второе констатирует убывание полезности первых единиц блага при повторных актах потребления.

Закон убывающей предельной полезности можно представить графически. По оси абсцисс откладываем количество потребляемого блага Q , а по оси ординат — полезность единицы потребляемого блага (рис. 3.1).

Как видно из рис. 3.1а, по мере увеличения потребления блага покупателем общая полезность TU возрастает, но прирост полезности (незаштрихованные прямоугольники) с каждой дополнительной единицей товара сокращается и стремится к нулю. На рис. 3.1б предельная полезность MU по мере увеличения потребления товара убывает. Если кривая предельной полезности опустится ниже оси абсцисс, то

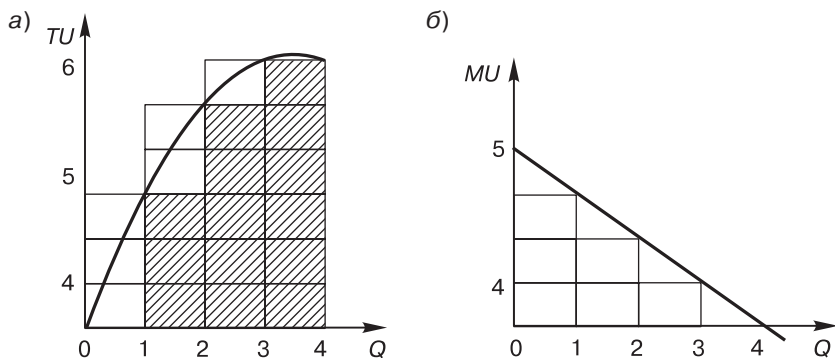


Рис. 3.1. Общая и предельная полезность от потребления блага

следующая единица блага принесет потребителю отрицательную полезность.

Например, офисный служащий приобретает костюм для работы. Если оценить предельную полезность первого костюма в 10 баллов, то второй купленный костюм будет оценен меньше ($MU = 8$ баллов), поскольку удовлетворит уже не первоочередные нужды (для чего уже есть первый костюм), а будет использоваться преимущественно в важных случаях. В третьем костюме можно пойти на встречу с друзьями ($MU = 5$ баллов). Предположим, что нашему служащему четвертый костюм практически не нужен ($MU = 0$ баллов) — может надеваться лишь по особо торжественным и редким случаям. Пятый имеет «отрицательную полезность», так как в нем потребителю уже некуда ходить ($MU = -3$ балла).

Таким образом, максимальное удовлетворение покупатель получит от приобретения трех костюмов: $10 + 8 + 5 = 23$ балла. После покупки четвертого и пятого костюмов удовлетворение от обладания костюмами падает: $23 + 0 - 3 = 20$ баллов.

Следовательно, между количеством потребленного блага и предельной полезностью существует обратная зависимость. Если предельная полезность равна нулю, то совокупная максимальна.

3.2. Равновесие потребителя

Для удовлетворения многочисленных потребностей потребитель приобретает необходимые товары в определенном количестве. Количество приобретаемого товара зависит от его полезности, которая субъективно оценивается потребителем, и соотносится с законом убывающей предельной полезности. Очевидно, что покупатель в первую очередь будет приобретать те товары, которые приносят ему максимальное удовлетворение. Поэтому

он отдает предпочтение тому товару, у которого предельная полезность чуть выше предельных полезностей других товаров. Когда же предельные полезности всех потребляемых благ одинаковы, потребитель сохраняет структуру расходов и тем самым достигается равновесие потребителя.

Правило максимизации полезности заключается в таком распределении дохода потребителя, при котором отношение предельной полезности (MU) к цене (P) было бы одинаковым для всех благ ($X, Y, \dots, Z$), при условии, что все денежные средства истрачены полностью:

$$MU_x/P_x = MU_y/P_y = \dots MU_z/P_z.$$

При анализе максимизации полезности товаров для потребителя нельзя сравнивать абсолютные величины предельных полезностей разных товаров, так как они отличаются по цене. Например, мы не можем сравнить предельную полезность первого телевизора и первой пары туфель. Но мы имеем возможность сравнивать предельные полезности в расчете на каждый потраченный рубль, что и показывает отношение MU/P .

Равновесие потребителя нарушается, если его доход или цены на товары и услуги изменяются. Что же произойдет, например, если цена товара Y уменьшилась? Тогда потребитель начнет покупать больше данного товара и заменять им, например, товар X , цены на который постоянны или выросли. В этом случае мы сталкиваемся с *эффектом замещения (субституции)*. После снижения цены на товар Y каждый рубль, затраченный на его приобретение, приносит потребителю большую предельную полезность, чем рубль, затраченный на товар X . Для того чтобы восстановить равновесие, покупатель должен снизить расходы на покупку товара X и переключить их на товар Y . Соответственно, здесь работает эффект замещения товара X более дешевым товаром Y .

В случае снижения цен на товары при неизменном уровне дохода потребителя, он может позволить купить их в большем количестве. Если в результате снижения цен полезности товаров равны, то потребитель может не увеличивать потребление подешевевших товаров, а приобретать те товары, цены на которые не изменились. Это возможно за счет высвобождения части дохода потребителя от снижения цен, в этом случае проявляется *эффект дохода*, поскольку повышается покупательная способность при фиксированном уровне дохода, что равносильно его увеличению.

Таким образом, максимальную полезность потребитель получает при выборе такого товарного набора, который, с одной стороны, удовлетворяет бюджетному ограничению, а с другой, содержит такое количество товаров, при котором по всем товарам достигается равенство отношения предельной полезности к цене.

3.3. Потребительский излишек

Теория предельной полезности утверждает, что далеко не всегда на рынке происходит равноценный обмен. Кроме того, зачастую именно потребитель оказывается в выигрыше! Покупатель платит за каждую единицу товара одну и ту же цену, равную предельной полезности последней, наименее ценной для него единицы блага. Следовательно, каждая единица товара, предшествующая последней, приносит потребителю определенную выгоду. Какова же природа данной выгоды? Рассмотрим на примере, где выгода, показанная штриховкой, ограничена кривой спроса D и уровнем цен P (рис. 3.2).

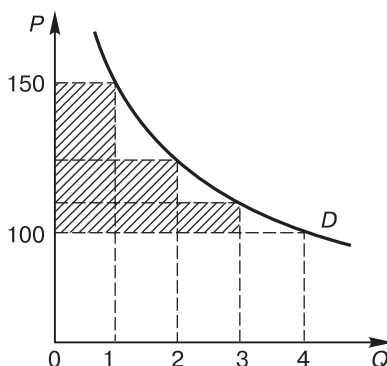


Рис. 3.2. Излишек потребителя

Как видно из рис. 3.2, если бы покупатель был бы заинтересован только в одной единице Q блага, то покупал бы ее по цене 150 руб. За вторую единицу (при наличии всего двух единиц блага) заплатил бы 100 руб., при этом рыночная цена каждой из двух единиц равнялась бы 100 руб. (так как рыночная цена устанавливается на уровне предельной — второй единицы блага). Получается, что субъективная оценка полезности первой единицы — 150 руб., второй — 100 руб., что в сумме дает 250 руб. Так как по одной и той же цене покупатель приобретает обе единицы блага, он заплатит 200 руб. ($100 + 100$). Третью единицу блага потребитель оценивает в 80 руб., и эта предельная полезность будет определять рыночную цену всех трех единиц. Таким образом, рыночная цена за покупку трех товаров составляет 240 руб. ($80 + 80 + 80$). Если суммировать субъективные оценки предельной полезности каждой из трех единиц, то мы получим 330 руб. ($150 + 100 + 80$). За четвертую единицу блага покупатель платит 70 руб., соответственно, рыночная цена устанавливается на уровне предельной — четвертой единицы блага. Рыночная цена, уплаченная потребителем за покупку четырех

товаров, — 280 руб. ($70 + 70 + 70 + 70$). Суммируя субъективные оценки предельной полезности каждой из четырех единиц, получаем 400 руб. ($150 + 100 + 80 + 70$).

Излишек потребителя представляет собой разницу между максимальной ценой, которую потребитель готов заплатить за единицу необходимого ему товара, и той реальной ценой, которую он фактически заплатил. Это означает, что покупатель оценивает данную единицу блага выше уровня рыночной цены. Чем ниже цена товара, тем больше величина потребительского излишка. Например, при покупке двух единиц товара излишек покупателя составит 50 руб. ($250 - 200$), при покупке трех единиц — 90 руб. ($330 - 240$), четырех единиц — 120 руб. ($400 - 280$).

Концепция потребительского излишка используется для определения в денежном выражении выгоды, получаемой потребителями при покупке товаров.

3.4. Теория потребительского поведения

Ординалистский подход к анализу потребительского поведения является более современным и отрицает возможность количественного измерения полезности, его авторами считают Френсиса Эджуорта, Вилфредо Парето и Ирвинга Фишера. Широкое распространение порядковый подход приобрел после его систематизации в 30-х гг. XX в. в работах Роя Джорджа Дугласа Аллена и Джона Ричарда Хикса.

Согласно **теории потребительского поведения**, основанной на ординалистском подходе, от абсолютных измерений предельной полезности, которые в основном сводились к оценке полезности в денежном выражении, необходимо перейти к относительному анализу. Потребитель измеряет не полезность отдельных благ, а полезность наборов благ. Таким образом, анализу поддается лишь порядок товарных наборов, который для покупателя наиболее предпочтителен. Потребитель классифицирует товарные наборы по степени их предпочтения: он может сделать выбор в пользу некоего набора благ, но не имеет возможности определить, насколько данный набор для него полезнее других. Поэтому для максимизации полезности потребитель должен выбрать наиболее предпочтительный набор благ из всех ему доступных.

Ординалистский подход исходит из следующих гипотез, находящихся в основе модели потребительского выбора.

Гипотеза упорядоченности — предпочтения потребителя уже сформированы и могут быть ранжированы в порядке, отражающем его симпатии, или он не делает различия

между наборами благ, т. е. безразличен к ним. Например, из двух наборов, состоящих из разного количества товаров X и Y , потребитель предпочитает набор I набору II или оба набора равноценны для него.

Гипотеза транзитивности (согласованности предпочтений) — если для данного потребителя набор I , составленный из товаров X и Y , полезнее набора II , а набор II полезнее набора III , то набор I полезнее набора потребительских благ III .

Гипотеза ненасыщенности — потребитель предпочитает иметь большее количество разнообразных товаров и услуг меньшему: если набор I содержит не меньшее количество каждого блага, а одного из них больше, чем в наборе II , то набор I предпочтительнее для покупателя.

3.5. Бюджетное ограничение потребителя

На выбор потребителя влияют не только его предпочтения, но и бюджетные ограничения, уровень цен на товары и услуги. Каждый потребитель стремится максимизировать полезность в рамках ограниченного бюджета.

Бюджетное ограничение — это ограничение при выборе потребителем комбинаций благ, определяемое доходом потребителя и ценами благ. Бюджетное ограничение позволяет потребителю создавать комбинацию доступных товаров и услуг, которые он может купить исходя из своего дохода. Например, если весь свой фиксированный доход I потребитель тратит на покупку определенных количеств Q товаров X и Y , то *уравнение бюджетного ограничения* при ценах P товаров будет иметь следующий вид:

$$I = P_x \cdot Q_x + P_y \cdot Q_y.$$

Решим данное уравнение относительно Q_y и получим **уравнение бюджетной линии**:

$$Q_y = \frac{I}{P_y} - \frac{P_x}{P_y} \cdot Q_x,$$

Линия бюджетного ограничения показывает все максимально возможные комбинации товаров, доступные потребителю при фиксированном доходе и уровне цен на эти товары. Соотношение цен товаров P_x/P_y определяет наклон бюджетной линии, а отношение I/P_y — начальная ордината, показывающая максимальное количество товара Y , которое потребитель может приобрести. Так как зависимость линейная, то линия бюджетного ограничения имеет вид прямой (рис. 3.3).

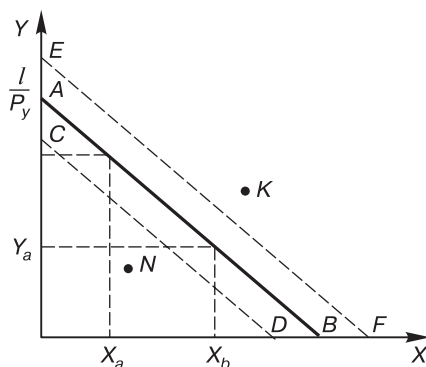


Рис. 3.3. Линия бюджетного ограничения

Любая точка, расположенная на бюджетной линии AB , характеризует альтернативные комбинации товаров X и Y , которые предпочитает приобрести потребитель на свой доход. Наборы товаров X и Y , представленные точками ниже бюджетной линии (например, точка N), менее предпочтительны для покупателя, так как в этом случае он не извлечет максимальной полезности из своего дохода. Товарные наборы, соответствующие точкам, расположенным выше бюджетной линии (например, точка K), обладают большей предпочтительностью, но будут недоступны для потребителя в силу ограниченности его бюджета.

Линию бюджетного ограничения можно сравнить с кривой производственных возможностей. Покупатель также выбирает из максимально возможных товарных наборов. Увеличивая покупки одного товара, он должен отказаться от определенного количества другого товара, так как его доход ограничен. Отказ от покупки определенного количества другого блага представляет собой альтернативные издержки потребителя.

Поведение бюджетной линии подчиняется определенным закономерностям.

1. Если доходы потребителя снизятся, то количество товарных наборов, доступных ему, уменьшится, и бюджетная линия сдвинется вниз и влево (линия CD на рис. 3.3 выше). И наоборот, если доходы покупателя повысятся, то его потребительские возможности возрастут, он сможет покупать больше. Линия бюджетного ограничения сместится вверх и вправо (линия EF). Таким образом, расположение бюджетной линии относительно начала системы координат зависит от величины дохода потребителя.

2. Пропорциональное снижение цен на товары X и Y означает, что потребительские возможности покупателя выросли (эффект дохода), и бюджетная линия сдвинется вверх и вправо (соответствует линии EF). Если же цены на оба

товара пропорционально возросли, что равноценно снижению дохода, то линия его бюджета сместится вниз и влево (соответствует линии CD).

3. Снижение цены товара X при неизменной цене товара Y позволит потребителю купить большее количество единиц товара X при фиксированном доходе. В этом случае нижняя часть бюджетной линии сдвинется вправо (линия AK на рис. 3.4а). Если же цена на товар X выросла, то покупатель без ущерба для товара Y сможет приобрести меньшее количество товара X (линия AF).

4. Снижение цены товара Y при неизменной цене товара X сместит верхнюю часть бюджетной линии вправо, при постоянном уровне дохода можно будет купить больше единиц товара Y (линия KB на рис. 3.4б). Если же цена на товар Y выросла, то покупатель сможет приобрести меньшее количество товара Y при неизменном уровне потребления товара X (линия FB).

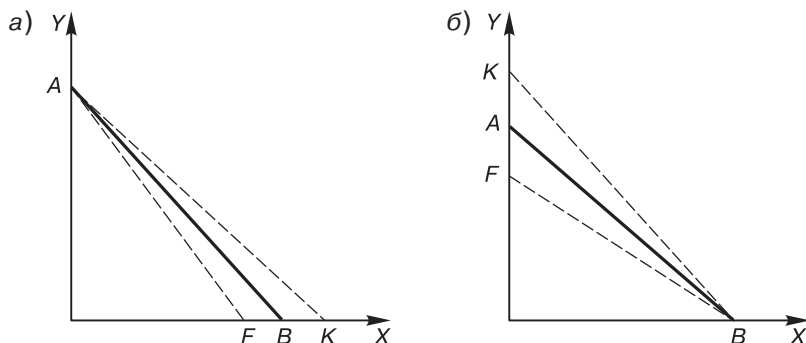


Рис. 3.4. Движение бюджетной линии при изменении цены на товары X и Y

Бюджетная линия показывает максимальное число комбинаций благ, которые потребитель может себе позволить при заданном уровне дохода и ценах на товары.

3.6. Кривые безразличия

Изучая выбор потребителя, необходимо учитывать не только, какие товарные наборы он может приобрести при данном уровне дохода, но и его предпочтения. Важным инструментом в анализе потребительских предпочтений являются кривые безразличия. **Кривая безразличия** — линия, изображающая все комбинации из двух видов товаров X и Y , имеющих для потребителя одинаковую общую полезность и к выбору которых он безразличен. Допустим, у потребителя имеется

товарный набор X и Y . Различные сочетания этих благ обязаны соответствовать одному требованию — они должны давать одну и ту же совокупную полезность. Тогда у потребителя появится определенное безразличие к тому, какой набор выбрать. Эти товары можно отнести к **набору безразличия** — набору вариантов потребительского выбора, каждый из которых обладает одинаковой общей полезностью в расчете на один и тот же уровень затрат и не имеет предпочтений перед другими.

Кривая безразличия U является графическим изображением набора безразличия:

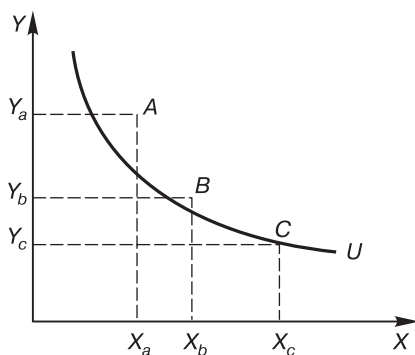


Рис. 3.5. Кривая безразличия

Все соотношения количества товаров X и Y (рис. 3.5), лежащие на кривой безразличия (A , B , C), приносят потребителю одинаковую максимальную полезность, т. е. $A = B = C$.

Определив другие возможные сочетания товаров X и Y , соответствующие различным величинам общей полезности, получаем **карту кривых безразличия**. Она представляет собой набор кривых безразличия, соответствующих различным уровням полезности для одного потребителя и одной пары благ (рис. 3.6).

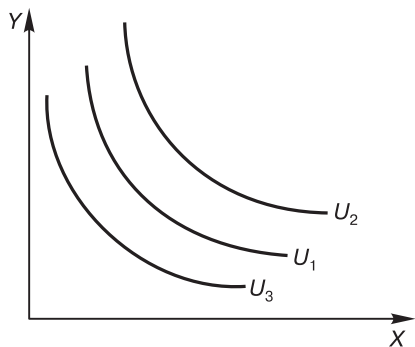


Рис. 3.6. Карта кривых безразличия

Иными словами, карта кривых безразличия отражает распределение товарных наборов: от наиболее предпочтительных, соответствующих более высокому уровню удовлетворения потребностей (кривая безразличия, более удаленная от начала координат, — U_2), до наименее предпочтительных, представляющих меньшую полезность для потребителя (кривая безразличия, менее удаленная от начала координат, — U_3).

Обратим внимание, что кривые безразличия имеют отрицательный наклон, потому что между количествами благ X и Y существует обратная связь. При увеличении потребления товара X для сохранения прежнего уровня полезности потребитель должен уменьшить потребление товара Y . Выпуклый характер кривой безразличия говорит о том, что по мере потребления все большего количества блага потребители получают все меньшую полезность от его использования.

Количество одного блага, которым потребитель готов пожертвовать, чтобы получить дополнительную единицу другого блага, оставаясь при этом на данном уровне удовлетворения потребностей, называется **предельной нормой замещения** (*marginal rate of substitution* — MRS), рассчитываемой по формуле:

$$MRS = -Q_x/Q_y$$

где Q_x и Q_y — количество товаров X и Y .

Предельная норма замещения — всегда отрицательная величина, это связано с тем, что прирост потребления одного товара происходит за счет снижения потребления другого. При движении вдоль кривой безразличия предельная норма замещения уменьшается, так как, наращивая потребление товара X , покупатель в обмен готов отказаться от все меньшего количества товара Y . Получается, чем менее дефицитным становится товар X , тем меньшим количеством товара Y потребитель готов пожертвовать, чтобы и дальше увеличивать его потребление. Соответственно, увеличение количества товара X приводит к уменьшению его предельной полезности, а сокращение единиц товара Y — к росту его предельной полезности.

Если потребитель хочет остаться на той же кривой безразличия, то прирост полезности от увеличения потребления товара X должен быть равен потере полезности от снижения потребления товара Y . Исходя из этого, предельная норма замещения блага X благом Y может рассматриваться как отношение предельной полезности товара X (MU_x) к предельной полезности товара Y (MU_y):

$$MRS = -MU_x/MU_y.$$

Следовательно, предельная норма замещения отражает норму, в соответствии с которой один товар может быть заменен другим товаром без выигрыша или потери полезности для потребителя.

3.7. Анализ равновесия потребителя с помощью бюджетной линии и кривых безразличия

Если совместить бюджетную линию и карту кривых безразличия, то на графике они расположатся следующим образом (рис. 3.7).

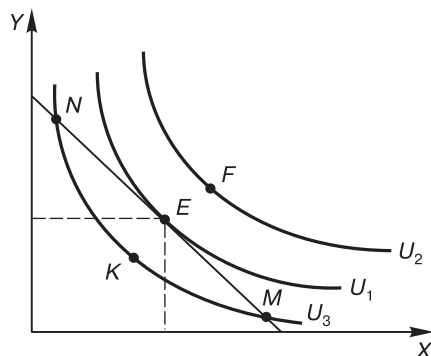


Рис. 3.7. Равновесие потребителя

Потребитель, выбирая оптимальный набор благ, стремится потратить весь свой доход и занять наиболее удаленную от начала координат кривую безразличия. Какой же набор товаров X и Y принесет ему максимальную полезность? Покупателя не устраивают комбинации, расположенные ниже бюджетной линии K (рис. 3.7), так как у него останутся свободные денежные средства. Наборы N и M , находящиеся на кривой безразличия U_3 , для потребителя менее предпочтительны, так как обеспечивают наименьшую полезность при данном уровне дохода. Двигаясь вниз по бюджетной линии и перераспределяя свои ограниченные средства в пользу товара X , покупатель попадает на новую кривую безразличия U_1 , расположенную дальше от начала координат, следовательно, здесь совокупная полезность от потребления товаров X и Y будет больше. Товарные наборы, расположенные на кривой безразличия U_2 , максимально удаленной от начала координат, недоступны потребителю, так как находятся за пределами бюджетной линии.

Равновесие потребителя устанавливается для такой комбинации набора товаров X и Y , которая соответствует точке E , где бюджетная линия касается наивысшей из возможных кривых безразличия U_1 . В точке потребительского оптимума предельная норма замены двух благ равна обратному отношению цен этих благ: $MRS = P_x/P_y$.

Таким образом, экономика функционирует наиболее эффективно, когда способствует максимальному удовлетворению

потребностей покупателей. Теория потребительского поведения сводится к тому, что потребительский выбор субъекта, а в конечном счете и рыночный спрос, определяются влиянием, с одной стороны, вкусов и предпочтений, а с другой, ограниченным доходом и рыночными ценами на товары и услуги. Поэтому успешная деятельность производителей определяется тем, насколько точно и оперативно они учитывают интересы покупателей, мотивы, побуждающие их делать выбор в пользу приобретения тех или иных товарных наборов.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Какие факторы определяют выбор потребителя?
2. Объясните различия между кардиналистской и ординалистской теориями потребительского поведения.
3. Что такое полезность блага? В чем различия между предельной и общей полезностью?
4. Раскройте сущность принципа убывающей предельной полезности.
5. Почему при анализе максимизации полезности благ для потребителя нельзя сравнивать абсолютные величины различных товаров?
6. Охарактеризуйте эффект дохода и эффект замещения с позиции теории предельной полезности.
7. Дайте определение излишка потребителя. Какова его сущность?
8. Что такое бюджетная линия? Опишите поведение бюджетной линии при изменении определяющих его факторов.
9. Для чего при анализе поведения потребителя используется кривая безразличия? Что представляет собой карта кривых безразличия?
10. Что такое предельная норма замещения? Почему ее величина всегда отрицательна?

ГЛАВА 4

ПРЕДПРИЯТИЕ И СОБСТВЕННОСТЬ

Роль предприятия (фирмы) в рыночной экономике. Собственность как экономическая категория. Организационно-правовые формы предпринимательства. Основные типы предприятий.

4.1. Роль предприятия в рыночной экономике

Предприятие (фирма) является основным субъектом хозяйственной деятельности, до известной степени представляет собой законченный тип воспроизводства, поскольку реализует свою продукцию, возмещает затраты и обеспечивает очередной цикл производства. Любая экономическая система существует на основе взаимодействия трех экономических субъектов: предприятий, государства и домохозяйств. При этом **ведущая роль в экономике принадлежит предприятиям**, которые производят продукцию и услуги, сосредоточивают в своей собственности большую часть капитала, определяют деловую активность экономики, обеспечивают занятость населения, вносят решающий вклад в формирование государственного и местных бюджетов.

В условиях рыночной экономики предприятие не может эффективно работать, если не будет **экономической свободы** в выборе видов деятельности и рынков сбыта своей продукции, партнеров (поставщиков, потребителей, страховых компаний, банков и др.), при найме работников и установлении цены. Экономическая свобода предприятий может быть реализована в полной мере лишь при условии обеспечения экономической свободы человека в выборе сферы своей деятельности и способа получения дохода, например, через получение заработной платы, дивидендов на ценные бумаги, банковских процентов за сохранение в банке денежных средств, сдачу в аренду имущества, через получение предпринимательского дохода.

Предприятия работают в условиях **конкуренции**, которая ведется, прежде всего, за потребителя в целях расширения и удержания своей позиции на рынке. Поскольку этого можно достичь только при лучшем удовлетворении потребностей потребителей по сравнению с конкурентами, конкуренцию можно рассматривать как фактор повышения жизненного уровня людей, совершенствования производства, роста производительности труда и прибыльности предприятий. Конкуренция между предприятиями сопровождается конкуренцией между работниками как собственниками своей рабочей силы. Она влияет на эффективность их труда, повышает ответственность за порученный участок работы.

Предприятия и рыночная экономика в целом могут динамично развиваться при условии **факторной мобильности**, характеризующейся постоянным движением производственных ресурсов между предприятиями, отраслями, секторами экономики. Это движение происходит на принципах **саморегуляции** — ресурсы направляются туда, где можно получить более высокую норму прибыли на их стоимость.

Для эффективной работы предприятий и других участников рынка им необходима **автономность** действий, т. е. независимость в ведении дел в собственных интересах. Достичь здесь полной самостоятельности невозможно, поэтому происходит интеграция групп производителей, в определенных пределах каждому обеспечиваются автономность и осведомленность о действиях своих партнеров. Для принятия оптимальных решений они должны иметь доступ к надежной и достаточно полной информации.

Итак, **предприятие** — это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный предпринимателем или объединением предпринимателей для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Основные признаки предприятия:

- **организационное единство**, подразумевающее наличие на предприятии организованного коллектива со своей внутренней структурой и порядком управления;
- **производственно-техническое единство**, заключающееся в объединении экономических ресурсов для производства товаров и услуг, наличии комплекса средств производства, капитала, технологий;
- **обособленное имущество**, которое предприятие самостоятельно использует в своих целях;
- **имущественная ответственность**, состоящая в том, что предприятие несет полную ответственность своим имуществом по обязательствам, возникающим в процессе его деятельности;

- **оперативно-хозяйственная и экономическая самостоятельность**, выражаемая в том, что предприятие само осуществляет разного рода сделки и операции, само получает прибыль и несет убытки.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ главной целью коммерческого предприятия является достижение большего объема прибыли или большей рентабельности, т. е. превышение результатов над затратами. Так как экономика представляет собой сложнейшую систему, наряду с основной целью на каждом предприятии существует ряд разноуровневых целей, определяющих стратегию деятельности и составляющих «дерево» целей данного предприятия. Функционирование предприятия в рыночных условиях предполагает решение множества задач, к важнейшим из которых можно отнести следующие:

- бесперебойный и ритмичный выпуск высококачественной продукции, эффективное использование производственных ресурсов (основного капитала, материальных, финансовых и трудовых ресурсов), совершенствование организации производства, труда и управления;
- удовлетворение общественных потребностей в продукции, всемерный учет требований потребителей, формирование эффективной маркетинговой политики, обеспечение конкурентоспособности предприятия и продукции, поддержание высокого имиджа предприятия;
- обеспечение социальной эффективности производства (рост квалификации и большей содержательности труда работников, повышение их уровня жизни, создание благоприятного морально-психологического климата в трудовом коллективе).

Задачи предприятия определяются интересами его собственников, имеющимся потенциалом, различными факторами внешней и внутренней среды. Основной целью в определенный период деятельности предприятия может быть не получение прибыли, а, например, обеспечение стабильной работой предприятия или завоевание рынка.

Важна и социальная роль предприятий. Именно на предприятии формируются трудовые навыки людей, повышается их квалификация, воспитывается организационная культура (дисциплинированность, ответственность за порученное дело, коллективизм и др.), происходит реализация способностей работников. Предприятия также могут принимать на себя функцию удовлетворения значительной части потребностей своих работников (добровольное медицинское страхование, обеспечение льготными путевками и т. п.).

4.2. Собственность как экономическая категория

Отношения собственности возникают лишь при условии существования как минимум двух субъектов. Примером может служить Робинзон Крузо, который имел вещи в собственном употреблении, но ему не с кем было вступать в отношения по поводу них, и поэтому его нельзя назвать собственником в полном смысле слова.

В первобытном обществе сначала не существовало понятия собственности. Но постепенно частной собственностью стали орудия труда, домашние вещи, жилье, скот, позднее в частную собственность перешла и земля. Вопрос собственности — один из главных вопросов, определяющих существование и пути развития человеческого общества. Все в нашей жизни так или иначе связано с правом собственности. Большинство конфликтов в обществе, начиная с ссор между родственниками и заканчивая войнами, возникает из-за возможности владеть и распоряжаться той или иной собственностью. В этом нет ничего удивительного, так как с рождения в человеке закрепляется чувство собственности: «моя игрушка», «моя квартира», «моя машина» и так далее. Собственность — это отношение человека к вещи. Ну, а поскольку речь идет об отношении разных людей к одной и той же конкретной вещи, имеются основания говорить о собственности как об отношениях между людьми по поводу вещей.

Еще в древневавилонских сборниках законов понятие «собственность» не только имелось, но и подразделялось на виды. Так, земли были царские, храмовые, общинные, частные. В другом историческом источнике права — древнеиндийских законах Ману — была определена разница между собственностью и владением, указывались семь возможных способов возникновения права собственности: наследование, получение в виде дара или находки, покупка, завоевание, ростовщичество, исполнение работы, а также получение милостыни. В Древней Индии был известен и такой способ приобретения права собственности, как давность владения (10 лет). При этом подчеркивалось, что только при законном подтверждении человек из владельца переходит в собственника. Приобретать вещь можно было только у собственника. Запрещалось доказывать право собственности ссылкой на добросовестное владение. Если у добросовестного приобретателя обнаруживалась украденная вещь, она возвращалась прежнему собственнику.

Как известно, признанным родоначальником и основополагающим источником права стало римское право, которое характеризуется непревзойденной по точности разработкой

всех существующих правовых отношений простых товаро-владельцев (покупатель и продавец, кредитор и должник, договор, обязательство и т. д.). Под собственностью понимается наиболее полное, абсолютное право пользоваться и распоряжаться вещами с теми лишь ограничениями, которые установлены договором или правом. Пользоваться — значит извлекать выгоду, приносимую вещью, распоряжаться — значит определять ее судьбу.

В настоящее время **право собственности** — совокупность юридических норм, закрепляющих и охраняющих принадлежность материальных благ определенным лицам или коллективам, предусматривающих объем и содержание прав собственника в отношении принадлежащего ему имущества, способы и пределы осуществления этих прав. Право собственности заключается в том, что собственник по своему усмотрению владеет, пользуется и распоряжается принадлежащим ему имуществом.

Собственность как экономическая категория появилась вместе с человеческим обществом, и ее развитие также прошло длительный исторический путь. Собственность выступает как одно из направлений и форм выражения свободы человека, образуя собой ее экономическую основу.

Экономические отношения собственности — это, прежде всего, отношения, складывающиеся между субъектами экономической деятельности по поводу неких благ. При этом принимаются во внимание фактические отношения — кто контролирует объект собственности, обладает полной информацией о нем, принимает решения о порядке его использования, отчуждения и распределении прибыли.

Во второй половине XX в. новыми экономическими школами, в частности, занявшим доминирующее положение *неоинституционализмом*, было обращено внимание не только и не столько на сами блага (ресурсы), сколько на возможности извлечения из них различного рода полезностей путем распоряжения или пользования ими.

Утвердившееся суждение о том, что правовая природа собственности производна от экономической, означает, что право опосредует некие «экономические отношения собственности», закрепляет их. Данные утверждения являются по существу вариациями на тему тезиса Карла Маркса об экономике как базисе, а о праве как надстройке. В экономике задействованы не столько отношения людей между собой, сколько именно правовые формы этих отношений, т. е. экономическое понятие собственности включает в себя необходимый правовой компонент. В целом признано, что именно права собственности (пусть даже несколько специфически понимаемые) являются правилами игры в обществе в целом и именно на них строятся сугубо экономические отношения

спроса-предложения. Речь при этом идет не об «экономических отношениях собственности» в терминологии К. Маркса, а об «экономической теории прав собственности», занявшей важное место в современной экономической теории. Собственность предстает не только неким благом, но и пакетом прав по использованию данного блага.

Итак, собственность характеризует принадлежность объекта субъекту как отношение между субъектом и объектом, состоящее в постоянном или временном, полном или частичном присвоении (отчуждении, отсоединении) объекта субъектом.

Собственник (субъект собственности) — лицо (человек или группа людей, т. е. организация), имеющее право и возможность обладания объектом собственности.

Объект собственности — любая ценность или имущество, принадлежащая собственнику (субъекту собственности). Упрощенно объект собственности может именоваться просто собственностью.

Отношения собственности могут быть субъектно-объектными и субъектно-субъектными. *Субъектно-объектные отношения собственности* — отношения собственника к собственному имуществу, т. е. имущественные. Четкое выделение субъектов отношений собственности является условием рациональной организации хозяйственной системы. Неопределенные отношения собственности ведут к подмене собственников, когда формальный собственник не является реальным хозяйствующим субъектом (права собственника перехватываются лицами, имеющими власть).

Субъектно-объектные отношения характеризуют меру обладания объектом, права субъекта на объект и вид отношения собственности, реализуемый субъектом. Одновременно правовыми и экономическими являются следующие виды отношений собственности (классическая триада правомочий собственника):

1) владение — юридически закрепленное право субъекта на обладание объектом. Может превращаться в формальное неиспользуемое владельцем право или быть основанием для делегирования полномочий использования или распоряительства собственностью;

2) пользование — применение объекта собственности пользователем в соответствии с условиями, определенными субъектом собственности в лице владельца или распорядителя;

3) распоряжение — реализация основных полномочий собственника (определение путей и условий применения объекта собственности, заключение сделок). Гражданский кодекс Российской Федерации выделяет также формы ограниченного распоряжения собственностью — право хозяйственного ведения и право оперативного управления.

У пользователя возникает ответственность перед распорядителем или владельцем. Если же владелец сам использует и распоряжается собственностью, то правомерно говорить о самоответственности.

На основе субъектно-объектных отношений возникают *субъектно-субъектные отношения собственности* по поводу принадлежности и использования объектов, т. е. отношения между собственниками, которые могут быть сведены в две группы: 1) распределение (перераспределение) существующей собственности; 2) распределение (разделение) вновь созданной собственности.

Форма собственности определяет принадлежность разнообразных объектов собственности владельцу одной природы и характеризуется по признаку субъекта собственности. Законодательство Российской Федерации выделяет три формы собственности: частная, государственная и муниципальная, признавая существование и других форм.

Собственность может принадлежать юридическим или физическим лицам, т. е. быть соответственно публичной (так за рубежом принято называть общественную собственность) или индивидуальной. Таким образом, индивидуальная собственность предполагает наличие физического лица, имеющего право распоряжения принадлежащим ему объектом или его частью. Из индивидуальной собственности выделяют частную форму собственности. *Частная собственность* — объекты индивидуальной собственности, предоставляемые в пользование (потребление) за плату или используемые с применением наемного труда. Частная собственность считалась теорией марксизма-ленинизма антиобщественным явлением, поскольку предполагала эксплуатацию как изъятие части результатов чужого труда. Однако подобное отторжение части прибавочного продукта присуще любой форме собственности и даже может быть выше, чем в условиях частной собственности, поскольку зависит от экономической политики государства и влияния отдельных социальных групп. В то же время именно частная форма собственности делает возможным ведение эффективной предпринимательской деятельности и получение высокой отдачи от имущества.

Укрупненно классификация форм собственности может быть представлена следующим образом:

1) общенародная собственность — природные богатства, обладающие равной доступностью для всех членов общества и не вовлеченные в общественное производство (общенародное достояние). Распоряжаются этой собственностью только органы народовластия;

2) государственная федеральная собственность — часть общенародной собственности, переданная решением органов

народовластия в ведение и распоряжение федеральных органов власти на определенных условиях использования с делегированием ответственности;

3) государственная региональная собственность — часть общенародной собственности, переданная в ведение и распоряжение региональных органов власти;

4) муниципальная собственность — часть общенародной собственности, переданная в ведение и распоряжение местных органов власти;

5) коллективная собственность — неделимая часть общенародной, государственной или муниципальной собственности, переданная коллективу лиц (производная форма собственности как результат передачи прав собственности);

6) общая собственность — имущество, ценности, денежные средства, принадлежащие двум или нескольким лицам и используемые ими по собственному усмотрению в рамках законодательства. Делится на долевую собственность (известна доля каждого собственника) и совместную собственность (выделение долей невозможно);

7) индивидуальная собственность — имущество, ценности, денежные средства, принадлежащие физическому лицу и используемые им по собственному усмотрению в рамках законодательства;

8) собственность общественных организаций;

9) смешанная собственность — сочетание форм собственности или переходные формы;

10) иностранная собственность — собственность иностранных граждан, организаций, государств.

4.3. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности

К хозяйствующим субъектам относятся юридические лица, а также физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. Все юридические лица в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации делятся на два вида: **коммерческие организации**, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности, и **некоммерческие организации**, не имеющие извлечения прибыли в качестве такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками.

Выбор организационно-правовой формы зависит от многих факторов: формы собственности, размеров уставного

капитала, числа учредителей, видов деятельности, хозяйственных связей, проектируемых объемов деятельности и перспектив положения на рынке, возможной численности работников, правовой среды и др.

Некоммерческие организации могут создаваться в форме потребительских кооперативов, общественных или религиозных организаций, общественных движений, ассоциаций (союзов), общин коренных малочисленных народов Российской Федерации, казачьих обществ, нотариальных и адвокатских палат, благотворительных и иных фондов, а также в других формах, предусмотренных федеральными законами.

Некоммерческие организации могут создаваться для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, в целях охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, законных интересов граждан и организаций, разрешения споров и конфликтов, оказания юридической помощи, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ.

Некоммерческие организации могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы. Допускается создание объединений коммерческих и (или) некоммерческих организаций в форме ассоциаций и союзов.

К физическим лицам, осуществляющим предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, относятся индивидуальные предприниматели и крестьянские (фермерские) хозяйства.

Коммерческие организации могут создаваться в различных организационно-правовых формах, а именно: хозяйственных товариществ (полное товарищество и товарищество на вере) и обществ, крестьянских (фермерских) хозяйств, хозяйственных партнерств, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Полное товарищество состоит из участников, которые в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью и несут ответственность по обязательствам товарищества принадлежащим им имуществом, т. е. по отношению к участникам полного товарищества действует **неограниченная ответственность**. Управление предпринимательской деятельностью полного товарищества осуществляется по общему согласию всех его участников. Каждый участник полного товарищества, как правило, имеет один голос при решении каких-либо вопросов на общем собрании. Полные товарищества распространены преимущественно в сельском хозяйстве и сфере услуг; обычно они представляют собой небольшие по размеру

предприятия и их деятельность контролировать достаточно просто. Участник полного товарищества, не являющийся его учредителем, отвечает наравне с другими участниками по обязательствам, возникшим до его вступления в товарищество. Участник, выбывший из товарищества, отвечает по обязательствам товарищества, возникшим до момента его выбытия, наравне с оставшимися участниками в течение двух лет со дня утверждения отчета о деятельности товарищества за год, в котором он выбыл из товарищества.

Товарищество на вере (коммандитное товарищество) — товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими предпринимательскую деятельность от имени товарищества и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом, имеются участники-вкладчики (коммандисты), которые несут риск убытков в пределах внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности. Эта организационно-правовая форма характерна для более крупных предприятий, поскольку предполагает возможность привлечения значительных финансовых ресурсов неограниченного числа коммандитистов.

Общество с ограниченной ответственностью учреждается одним или несколькими лицами, его уставной капитал разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники общества с ограниченной ответственностью несут риск убытков, связанный с деятельностью общества в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Уставный капитал такого общества составляется из стоимости вкладов его участников. Данная организационно-правовая форма наиболее распространена среди мелких и средних предприятий.

Акционерное общество располагает уставным капиталом, разделенным на определенное число акций. Участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Публичным является акционерное общество, акции и ценные бумаги которого, конвертируемые в его акции, публично размещаются (путем открытой подписки) или публично обращаются на условиях, установленных законами о ценных бумагах.

Правила о публичных обществах применяются к акционерным обществам, устав и фирменное наименование которых содержат указание на то, что общество является публичным. Таким образом, публичным может стать и общество, не отвечающее соответствующим признакам.

Общество с ограниченной ответственностью и акционерное общество, которое не отвечает признакам, указанным выше, признаются непубличными.

Акции непубличного общества и эмиссионные ценные бумаги, конвертируемые в его акции, не могут размещаться посредством открытой подписки или иным образом предлагаться для приобретения неограниченному кругу лиц.

Сравнительная характеристика публичного и непубличного акционерного обществ представлена в табл. 4.1.

Таблица 4.1. Сравнительная характеристика публичного и непубличного акционерного обществ

Параметр сравнения	Непубличное акционерное общество	Публичное акционерное общество
Количество акционеров	От 1 до 50	От 1 до бесконечности
Уставный капитал	От 10 000 руб.	От 100 000 руб.
Преимущество приобретения акций отчуждаемых акционеров	Акционеры пользуются преимущественным правом по цене предложения третьему лицу	Преимущественное право не допускается
Распределение акций	Среди учредителей либо заранее определенного круга лиц	Среди неограниченного круга лиц
Отчетность общества	Публикуется ежегодная отчетность, необходимо подтверждение подлинности	Не предусмотрена законом

Особенности функционирования акционерных обществ заключаются в следующем:

- эффективный способ мобилизации финансовых ресурсов;
- распыленность риска, так как каждый акционер рискует потерять только те деньги, которые он затратил на приобретение акций;
- участие акционеров в управлении обществом;
- право акционеров на получение дохода (дивиденда);
- дополнительные возможности стимулирования персонала.

Преимуществами акционерного общества являются: финансовая мобильность, т. е. возможность продавать акции и вкладывать полученные средства в развитие дела; ограничение ответственности акционеров, позволяющее привлекать к делу большее количество участников; разделение функций владения и управления имуществом. Недостатки этой формы: более сложная процедура оформления и регистрации общества; необходимость дополнительных действий при выпуске акций; двойное налогообложение при выплате дивидендов по акциям

(первый раз дивиденд облагается налогом, как прибыль предприятия, второй — как доход акционера); при большом количестве акционеров возникает риск потери ими контроля деятельности предприятия.

Хозяйственным партнерством признается созданная двумя или более лицами коммерческая организация, в управлении деятельностью которой принимают участие участники партнерства, а также иные лица в пределах и в объеме, которые предусмотрены соглашением об управлении партнерством.

Участники партнерства не отвечают по обязательствам партнерства и несут риск убытков, связанных с деятельностью партнерства, в пределах сумм внесенных ими вкладов.

Согласно законодательству хозяйственное партнерство не вправе:

- осуществлять эмиссию облигаций и иных эмиссионных ценных бумаг;
- быть учредителем (участником) других юридических лиц, за исключением союзов и ассоциаций;
- размещать рекламу своей деятельности.

В форме хозяйственного партнерства целесообразно создавать организации, работающие над прикладными научными исследованиями, осуществляющие конструкторскую деятельность, внедряющие технические, технологические новшества и т. д.

Производственные кооперативы — это добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом или ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Члены производственного кооператива несут по его обязательствам субсидиарную ответственность. Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием. В таком же порядке распределяется имущество, оставшееся после ликвидации кооператива, и удовлетворяются требования его кредиторов.

Производственный кооператив является коммерческой организацией. Имущество, находящееся в собственности кооператива, делится на части (паи) его членов в соответствии с уставом данного предприятия. Производственный кооператив не имеет права выпускать акции.

Государственные и муниципальные унитарные предприятия — коммерческие организации, не наделенные правом собственности на закрепленное за ними имущество, которое является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям). В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия. Унитарные предприятия могут быть основаны на праве хозяйственного ведения или на праве оперативного управления.

Право хозяйственного ведения — это право предприятия владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом собственника в пределах, установленных законом или иными правовыми актами. **Право оперативного управления** — это право предприятия владеть, пользоваться и распоряжаться закрепленным за ним имуществом собственника в пределах, установленных законом, в соответствии с целями его деятельности, заданиями собственника и назначением имущества. Предприятие, функционирующее на основе права хозяйственного ведения, имеет большую самостоятельность в управлении.

4.4. Типы предприятий

Предприятия могут быть разделены на группы в зависимости от различных признаков классификации.

Важнейшей характеристикой предприятия выступает **вид экономической деятельности**, по которому все предприятия группируются в соответствии с принятой в Общероссийском классификаторе видов экономической деятельности (ОКВЭД) классификацией (добыча полезных ископаемых, сельское хозяйство, обрабатывающие производства, строительство, транспорт и связь, финансовая деятельность и т. д.). На практике не всегда можно точно определить отраслевую принадлежность предприятия, так как большинство из них имеет межотраслевую структуру производства. Поэтому *по структуре производства* предприятия делятся на узкоспециализированные (изготавливают ограниченный ассортимент продукции массового или крупносерийного производства), многопрофильные (выпускают продукцию широкого ассортимента и назначения) и комбинированные (имеющие целью комплексное использование сырья: один вид сырья на одном и том же предприятии превращается параллельно или последовательно в другой, а затем в третий вид; чаще всего такие предприятия встречаются в химической, текстильной и металлургической промышленности).

В зависимости от *используемых ресурсов* предприятия делятся на: предприятия, использующие в основном трудовые ресурсы (трудоемкие); предприятия, интенсивно использующие средства производства (фондоемкие); предприятия, интенсивно использующие материалы (материалоемкие).

По назначению готовой продукции предприятия классифицируются на предприятия, производящие средства производства (машины, оборудование, транспорт), и предприятия, производящие предметы потребления (продукты питания, одежду и т. д.).

В зависимости от *мощности* производственного потенциала (размеров) предприятия делятся на крупные, средние и малые. В настоящее время в России существуют два критерия отнесения предприятий к малому бизнесу: отраслевая принадлежность и максимально допустимая численность работников.

По форме собственности различают частные, государственные, муниципальные предприятия.

По организационно-правовой форме предприятия подразделяются на хозяйственные товарищества, хозяйственные общества, государственные и муниципальные унитарные предприятия, производственные кооперативы.

По характеру потребляемого сырья предприятия группируются на предприятия добывающей промышленности (например, нефтедобывающие предприятия) и предприятия обрабатывающей промышленности (машиностроение, металлообработка и т. п.).

По признаку технической и технологической общности выделяют предприятия с непрерывным процессом производства (предприятие работает 24 часа в сутки, например хлебокомбинат); с дискретным (прерывным) процессом производства; с преобладанием механических процессов производства (предприятия мебельной, легкой промышленности); с преобладанием химических процессов производства (фармацевтическая, химическая отрасли промышленности).

В зависимости от времени работы в течение года выделяют предприятия сезонного действия и предприятия круглогодичного действия.

По цели и характеру деятельности предприятия делятся на предпринимательские (коммерческие) и непредпринимательские (некоммерческие), существование которых обеспечивается бюджетным финансированием государства.

По степени механизации и автоматизации производства существуют комплексно-автоматизированные, частично автоматизированные, комплексно-механизированные, частично механизированные предприятия, а также с ручным, машинно-ручным производством.

В зависимости от принадлежности капитала выделяют национальные, иностранные и совместные предприятия.

По удовлетворяемым своей продукцией потребностям предприятия классифицируются на:

- **виолент («силовик»)** — крупное предприятие, занимающееся массовым производством стандартного высококачественного, недорогого продукта, имеет малую рентабельность единицы продукции и высокую рыночную устойчивость;

- пациент («приспособленец», «нишевик») — среднее или малое по размерам, узкоспециализированное предприятие по производству незаменимых продуктов, имеет высокий уровень параметров и высокую рентабельность единицы продукции, среднюю рыночную устойчивость;
- коммутант («соединитель») — мелкое предприятие с серийным производством, удовлетворяет местные потребности, обладает высоким уровнем гибкости;
- эксплорент («исследователь», «пионер») — венчурное предприятие с высокой степенью неустойчивости и риска, занимается разработкой единичного нового продукта. С появлением единицы этого продукта предприятие заканчивает свою жизнь или переходит в новый тип.

Таким образом, предприятие является основным хозяйствующим субъектом экономики.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Каким предприятиям принадлежит ведущая роль в экономике?
2. Нужна ли экономическая свобода предприятиям?
3. Что понимается под владением, использованием, распоряжением собственностью? Кто несет ответственность за сохранность и рациональное использование объектов собственности?
4. В чем заключаются экономическая сущность и основа собственности?
5. Каково место и какова роль государственной собственности в управлении экономикой?
6. Назовите организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.
7. Какие вопросы относятся к компетенции общего собрания акционеров?
8. Какие факторы влияют на выбор организационно-правовой формы предприятия?
9. Назовите основные признаки классификации предприятий.
10. Как классифицируются организации по структуре производства?

ГЛАВА 5

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Сущность и структура издержек. Доход и прибыль, факторы их определяющие. Производственная функция. Виды эффективности предприятия, экономическая эффективность (рентабельность). Методики расчета и оценки эффективности предприятия.

5.1. Сущность и структура издержек

Хозяйствующий субъект делает выбор между альтернативными способами использования ресурсов, сопоставляя ожидаемые выгоды от этих альтернатив и учитывая издержки, связанные со стоимостью ресурсов. Вместе с тем, избирая одну альтернативу, предприниматель в силу ограниченности ресурсов теряет возможность реализовать другие альтернативы, жертвует ценностью альтернативных возможностей, т. е. несет издержки. Поэтому различают бухгалтерские и экономические издержки.

Бухгалтерские издержки — это сумма фактических платежей предприятия за купленные ресурсы (оборудование, сырье, энергию, полуфабрикаты, заработную плату, аренду помещения и т. п.).

Предприятие не несет денежных расходов на оплату ресурсов, находящихся в его собственности, например, не производит арендных платежей за собственные помещения. Однако использование предприятием этого «бесплатного» (с позиции бухгалтерского учета) ресурса фактически связано с отказом от получения дохода при его альтернативном применении — помещения могли бы быть проданы или сданы в аренду.

Полнее учитывать потери выгоды позволяют **экономические издержки** — выплаты, которые предприятие совершает, или доходы, которые предприятие обеспечивает поставщику ресурса для того, чтобы отвлечь этот ресурс от использования

в альтернативных производствах. Эти выплаты могут быть либо внешними, либо внутренними.

Внешние (явные) издержки — денежные выплаты, которые предприятие несет по отношению к внешним поставщикам ресурсов.

Внутренние (неявные) издержки — неоплачиваемые издержки на собственный и самостоятельно используемый ресурс, равные денежным платежам за этот ресурс при наилучшем способе его использования. Вознаграждение за выполнение предпринимательских функций (собственный ресурс) называется *нормальной прибылью* и включается во внутренние издержки. Если нормальная прибыль не удовлетворяет предпринимателя, то он может переориентировать свои усилия на другое направление деятельности либо отказаться от роли предпринимателя ради получения заработной платы.

5.2. Издержки производства в краткосрочном периоде

В краткосрочном периоде ресурсы могут быть постоянными и переменными, соответственно и виды издержек могут быть постоянными и переменными.

Постоянные издержки (*fixed costs — FC*) — такие издержки, величина которых не меняется при изменении объема производства (рис. 5.1). Показатель постоянных издержек остается неизменным при всех уровнях производства, включая нулевой.

Переменные издержки (*variable costs — VC*) — такие издержки, величина которых меняется в зависимости от изменения объема производства (рис. 5.1). Это затраты на сырье, топливо, энергию, транспортные услуги, большую часть трудовых ресурсов.

Общие издержки (*total costs — TC*) — сумма постоянных и переменных издержек при каждом данном объеме производства (рис. 5.1):

$$TC = FC + VC.$$

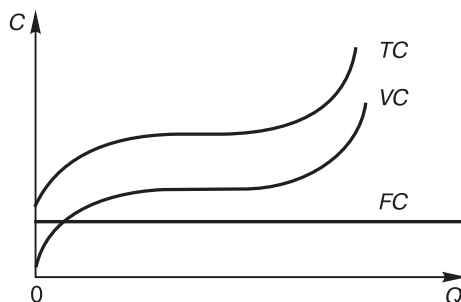


Рис. 5.1. Постоянные, переменные, общие издержки

Средние издержки — это издержки в расчете на единицу продукции.

Средние постоянные издержки (*average fixed cost — AFC*) определяются путем деления постоянных издержек FC на соответствующее количество произведенной продукции Q . Средние постоянные издержки уменьшаются по мере увеличения количества производимой продукции (рис. 5.2):

$$AFC = FC/Q.$$

Средние переменные издержки (*average variable cost — AVC*) определяются путем деления переменных издержек VC на соответствующее количество произведенной продукции Q . Средние переменные издержки сначала падают, достигают своего минимума, затем начинают расти (рис. 5.2):

$$AVC = VC/Q.$$

Средние общие издержки (*average total costs — ATC*) определяются путем деления общих издержек TC на количество произведенной продукции Q или суммированием средних постоянных издержек и средних переменных издержек (рис. 5.2):

$$ATC = TC/Q = AFC + AVC.$$

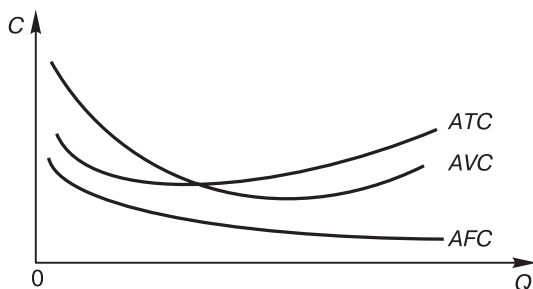


Рис 5.2. Средние издержки

В одной и той же отрасли действуют совершенно разные фирмы с разными масштабами, организацией и технической базой производства, а значит, и с разным уровнем издержек. Сравнение средних издержек с уровнем цены дает возможность оценить положение фирмы на рынке. Если средние издержки ниже цены, то фирма при определенных объемах производства получает бухгалтерскую прибыль. Если же средние издержки фирмы при любом объеме производства выше рыночной цены, то данная фирма терпит убытки и в итоге разорится или уйдет с рынка.

Производителя в большей степени интересует прибыль не на единицу продукции, а максимум общей получаемой прибыли. Кривая средних издержек не показывает, где

достигается этот максимум. В связи с этим необходимо рассмотреть **предельные издержки** (*marginal cost* — MC) — дополнительные или добавочные издержки, связанные с производством дополнительной единицы продукции:

$$MC = \Delta TC / \Delta Q.$$

Предельные издержки MC показывают издержки, которые фирме придется нести в случае производства последней единицы продукции, и одновременно — издержки, которые могут быть сэкономлены в случае сокращения объема производства на эту последнюю единицу.

5.3. Издержки производства в долгосрочном периоде

В течение длительного времени все желательные изменения в структуре ресурсов могут быть предприняты как отраслью, так и отдельными составляющими ее фирмами. Фирма может изменить масштабы своих производственных мощностей и установить дополнительное оборудование или оставить в своем владении меньшее количество оборудования. Отрасль в целом может изменить свои масштабы. Долговременного периода достаточно для того, чтобы новые фирмы могли вступить в отрасль, а уже существующие покинуть ее.

Представим, что небольшое предприятие сначала наращивает производственные мощности, а затем, благодаря успешной экономической деятельности, все больше и больше расширяется. Какое-то время расширение производственных мощностей будет сопровождаться снижением *долгосрочных средних общих издержек* (*long-term average total costs* — $LATC$). Однако, в конце концов, ввод все больших и больших мощностей приведет к росту средних общих издержек.

В долгосрочном периоде средние издержки производства изменяются в зависимости от характера действия эффекта масштаба, а их минимальный уровень показывает оптимальный размер производства.

Положительный или отрицательный эффект масштаба является важнейшим фактором, определяющим структуру отрасли.

Минимально-эффективный размер — наименьший объем производства, при котором фирма может минимизировать свои долгосрочные средние издержки.

Протяженность участка кривой, соответствующего постоянной отдаче от роста масштаба производства (рис. 5.3), демонстрирует, что фирма, производящая существенно большее количество продукции, точно так же обеспечивает себе

минимальные средние издержки. Сравнительно большие и сравнительно малые фирмы могут сосуществовать в одной и той же отрасли и быть одинаково жизнеспособными.



Рис. 5.3. Постоянная отдача от масштаба

Рассмотрим ситуацию, когда положительный эффект масштаба является более продолжительным, а отрицательный — относительно отдаленным (рис. 5.4). Это означает, что при данном объеме потребительского спроса достаточная эффективность производства будет достигнута лишь небольшим количеством промышленных гигантов. Мелкие фирмы не смогут обеспечить минимально эффективного размера производства и окажутся нежизнеспособными.

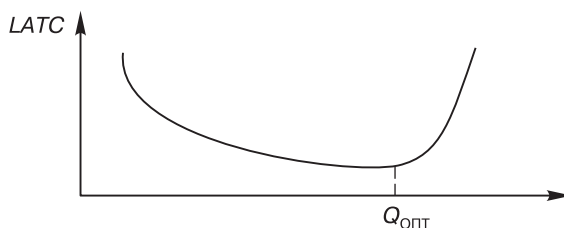


Рис. 5.4. Положительный эффект масштаба

В случае, если положительный эффект масштаба невелик, а отрицательный возникает очень быстро, минимально эффективный размер определяется небольшим объемом производства (рис. 5.5). В отраслях такого рода имеющийся объем потребительского спроса будет поддерживать существование значительного количества мелких производителей.

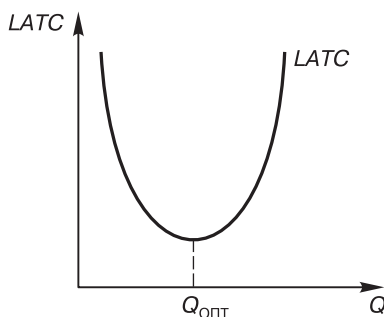


Рис. 5.5. Отрицательный эффект масштаба

5.4. Доход и прибыль, факторы их определяющие

В рыночной экономике, представленной движением товарно-денежных потоков, доход всегда выступает в виде определенной суммы денег.

Доход — есть оценка результатов деятельности фирмы в форме денежной суммы, поступающей в ее непосредственное распоряжение. Она отражает экономическую результативность хозяйственной деятельности фирмы. Это значит, что условием получения денежного дохода является эффективное участие в экономической жизни общества. Сам факт его получения есть объективное свидетельство такого участия, а его размер есть показатель масштаба этого участия.

Стремление к максимизации своего дохода диктует экономическую логику поведения любому рыночному субъекту. Оно выступает в качестве конечной цели и мощного стимула массового повседневного предпринимательства.

Получение фирмой дохода свидетельствует о реализации продукции, целесообразности произведенных затрат, об общественном признании потребительских свойств продукта.

В соответствии с видами издержек подразделяются и доходы. Поэтому принято выделять общий, средний и предельный доход.

Общий (валовой) доход (*total revenue — TR*) — это совокупная денежная сумма, полученная от продажи определенного количества товара. Он определяется умножением цены товара P на его количество Q :

$$TR = P \cdot Q.$$

В условиях чистой (совершенной) конкуренции фирма продает продукцию по постоянной цене. Следовательно, ее доход будет находиться в прямой пропорциональной зависимости от количества проданной продукции. Поэтому кривая общего дохода (TR) имеет вид прямой восходящей линии (рис. 5.6).

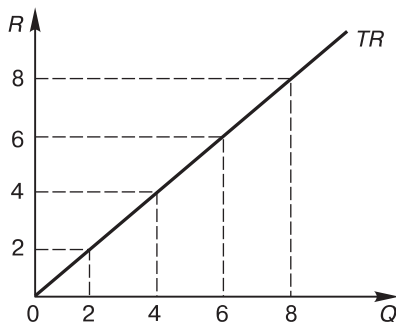


Рис. 5.6. Общий доход фирмы в условиях совершенной конкуренции

Средний доход (*average revenue — AR*) — это выручка от реализации единицы продукции, т. е. валовой доход, приходящийся на единицу проданной продукции. Он выступает как цена за единицу продукции для покупателя и как доход от единицы продукции для продавца.

Средний доход равен частному от деления общего дохода на количество реализованной продукции и исчисляется по формуле:

$$AR = TR/Q.$$

При постоянной цене средний доход AR равен цене реализации, что очевидно из приведенной формулы:

$$AR = TR/Q = P \cdot Q/Q = P.$$

Поэтому цена и доход в западной экономической теории выступают как одно и то же явление, хотя и рассматриваются с разных точек зрения. Расчет среднего дохода AR имеет смысл производить за определенный период только в том случае, если изменяются цены на выпускаемую однородную продукцию (или если фирма ориентируется на производство ряда моделей, изделий и т. д.).

В условиях совершенной конкуренции (когда цена считается величиной постоянной) кривая среднего дохода имеет вид прямой линии, параллельной оси абсцисс (рис. 5.7).

Предельный (дополнительный) доход (*marginal revenue — MR*) — это добавочный доход к валовому доходу фирмы, полученный от производства и продажи одной дополнительной единицы товара. Он дает возможность судить об эффективности производства, так как показывает изменение дохода в результате увеличения выпуска и реализации продукции на дополнительную единицу.

Предельный доход позволяет оценить возможность окупаемости каждой дополнительной единицы выпускаемой продукции. В сочетании с показателем предельных издержек он служит стоимостным ориентиром возможности и целесообразности расширения объема производства данной фирмы.

Предельный доход определяется как разность валового дохода от продажи $n + 1$ единиц товара и валового дохода от продажи n товаров:

$$MR = TR_{n+1} - TR_n.$$

В условиях совершенной конкуренции фирма продает дополнительные единицы продукции по постоянной цене, так как любой продавец не может повлиять на установившуюся рыночную цену. Поэтому предельный доход равен цене товара, а его кривая совпадает с кривой совершенно эластичного спроса и среднего дохода (рис. 5.7).

$$MR = D = AR = P.$$

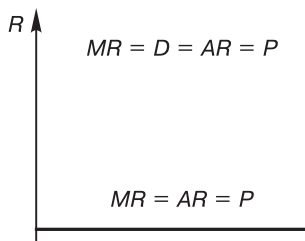


Рис. 5.7. Предельный доход фирмы в условиях совершенной конкуренции

Прибыль — это чистый доход предпринимателя на вложенный капитал в денежной форме, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, который представляет собой разность между полученным совокупным доходом и совершенными совокупными затратами в процессе этой деятельности.

Бухгалтерская прибыль — общая выручка фирмы за вычетом внешних издержек.

Экономическая прибыль — общая выручка за вычетом всех издержек (внешних и внутренних).

Систематический недостаток прибыли и ее неудовлетворительная динамика свидетельствуют о неэффективности и рискованности бизнеса. Стремление к получению прибыли ориентирует фирму на увеличение объема производства и снижение затрат.

Главной стратегической целью фирмы является получение максимальной прибыли и формирование в соответствии с этим критерием финансовой стратегии, пакета заказов, производственной программы, учетной политики, перспективных, годовых и оперативных планов.

Для характеристики прибыли фирмы рассмотрим основные ее виды, обусловленные нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету и законодательством РФ о налогах и сборах. Данная классификация прибыли представлена в «Отчете о финансовых результатах» годовой бухгалтерской отчетности. В данном отчете показываются валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистая прибыль.

Валовая прибыль (ВП) определяется как разница между суммой выручки от продажи продукции (ВР) и ее себестоимостью (С):

$$ВП = ВР - С.$$

Валовая прибыль, уменьшенная на сумму коммерческих КР и управленческих расходов УР, составляет **прибыль от продаж (ПП)**:

$$ПП = ВП - КР - УР.$$

Коммерческие расходы включают транспортные расходы, оплату погрузочно-разгрузочных работ, расходы на тару и упаковку, заработную плату продавцов, расходы на рекламу и др.

К **управленческим расходам** относятся затраты на оплату труда административного персонала, подготовку и переподготовку кадров, представительские расходы, оплату аудиторских, консультационных и информационных услуг, содержание имущества общехозяйственного назначения (ремонт, арендная плата и др.).

Прибыль до налогообложения (ПР) определяется на основе прибыли от продаж с учетом приносящей доходы и требующей соответствующих расходов **операционной деятельности (ОД)** и **внеоперационной деятельности (ВД)**:

$$\text{ПР} = \text{ПП} \pm \text{ОД} \pm \text{ВД}.$$

Операционные доходы включают в себя доходы от продажи, проценты за использование банком денежных средств организации, находящихся на счетах. К операционным расходам относят проценты, которые организация платит по кредитам и займам, расходы по оплате услуг кредитных организаций, суммы налогов и сборов, относимые на финансовые результаты и др.

Внеоперационные доходы — это безвозмездно полученное имущество, выявленная в отчетном году прибыль прошлых лет, неустойки за нарушения договоров и пр. К внеоперационным расходам относятся штрафы, пени, неустойки за нарушения договоров, признанные в отчетном году убытки прошлых лет, нереальные для взыскания долги, средства на благотворительную деятельность, спортивные мероприятия, отдых, развлечения, мероприятия культурно-просветительского характера и др.

После уплаты налога на прибыль у фирмы остается **прибыль от обычной деятельности**. В случае возникновения чрезвычайных доходов и расходов эта прибыль корректируется на величину разницы между чрезвычайными доходами и расходами. В результате формируется **чистая прибыль** отчетного года.

По источникам формирования прибыли различают прибыль от реализации продукции, прибыль от реализации имущества и прибыль от внеоперационных операций. **Прибыль от реализации продукции** (товаров, работ, услуг) является основной, связанной с производственно-сбытовой деятельностью. **Прибылью от реализации имущества** называется доход от продажи изношенных или неиспользуемых видов основных фондов и нематериальных активов, а также излишне закупленных ранее запасов сырья, материалов и некоторых других видов материальных ценностей, уменьшенный на сумму затрат, понесенных предприятием в процессе обеспечения их реализации. **Прибыль от внеоперационных**

операций характеризуется термином «доходы от внереализационных операций», однако по своему содержанию относится к категории прибыли, так как отражается в отчетности в виде разницы между полученными доходами и понесенными расходами по этим операциям.

В разрезе основных видов деятельности фирмы выделяют прибыль от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. **Операционная прибыль** является результатом операционной (производственно-сбытовой или основной для данного предприятия) деятельности. Результаты **инвестиционной деятельности** отражены частично в прибыли от внереализационных операций (в виде доходов от участия в совместных фирмах, от владения ценными бумагами и от депозитных вкладов), а частично — в прибыли от реализации имущества. Под **прибылью от финансовой деятельности** понимается косвенный эффект от привлечения капитала из внешних источников на условиях более выгодных, чем среднерыночные.

По периодичности получения выделяют прибыль, формируемую фирмой регулярно, и так называемую «чрезвычайную» прибыль (необычный источник или очень редкий характер формирования прибыли).

По характеру использования в составе чистой прибыли выделяют капитализируемую и потребляемую ее части. **Капитализированная прибыль** — часть прибыли, направленная на финансирование прироста активов предприятия, а **потребленная прибыль** — та часть прибыли, которая израсходована на выплаты собственникам (акционерам), персоналу или на социальные программы фирмы.

В целом прибыль от реализации зависит от четырех факторов: объема реализации, структуры реализованной продукции, цены и себестоимости единицы продукции. Каждый из факторов может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние. Рост объемов реализации рентабельной продукции ведет к росту прибыли от продаж. Если продукция убыточна, то рост объемов реализации ведет к снижению прибыли. Увеличение доли более рентабельной продукции в структуре реализации приводит к росту прибыли, и наоборот. Снижение себестоимости продукции приводит к росту прибыли и, соответственно, если происходит рост себестоимости, то в этом случае снижается прибыль от реализации.

5.5. Производственная функция фирмы

Производство — любая деятельность по преобразованию ограниченных ресурсов в готовую продукцию. Производство осуществляется множеством фирм — первичных, самостоятельных субъектов экономической деятельности.

Объем производства в экономике зависит от прилагаемых факторов производства. В определенных пределах одни факторы можно заменять другими. Производственная функция описывает взаимосвязь между количеством использованных факторов производства и максимально возможным при этом выпуском продукции. Производственная функция во многом похожа на функцию потребления, поскольку по отношению к ресурсам фирма является потребителем.

Производственной функции присущи общие свойства.

1. Существует предел увеличения объема производства, который достигается увеличением одного ресурса при других неизменных. Например, на фирме при данном количестве станков и производственных помещений есть предел увеличения производства посредством привлечения большего количества рабочих.

2. Существует определенная взаимодополняемость (комплементарность) факторов производства, но возможна и определенная взаимозаменяемость этих факторов. Например, труд работников, обеспеченный всеми необходимыми орудиями труда, является эффективным. Если количество орудий труда сократится, прежний объем производства можно сохранить, увеличив численность занятых. Способ производства *A* считается технически более эффективным по сравнению со способом *B*, если он предполагает использование хотя бы одного ресурса в меньшем, а всех остальных — не в большем количестве, чем способ *B*. Техническая эффективность — это максимально возможный объем производства, достигаемый в результате использования имеющихся ресурсов.

3. Если способ *A* предполагает использование одних ресурсов в большем, а других — в меньшем количествах, чем способ *B*, эти способы несравнимы по их технической эффективности. Какой из этих способов выбрать — зависит от соотношения цен применяемых ресурсов. Этот выбор основывается на критериях экономической эффективности.

В наиболее упрощенном виде может использоваться двухфакторная производственная функция, в которой *объем производства Q*, является функцией *f* использованных ресурсов *труда L* и *капитала K*:

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

Возможности использования в процессе производства труда и капитала неодинаковы. Если спрос на продукцию фирмы растет, то увеличение производства достигается за счет дополнительного привлечения труда на те же самые производственные мощности, так как для увеличения последних

требуется большее количество времени. Отсюда следуют понятия краткосрочного и долгосрочного периодов производства.

Краткосрочный период — период, слишком короткий, чтобы фирма смогла изменить свои производственные мощности, но достаточно продолжительный для изменения интенсивности использования этих мощностей. *В краткосрочном периоде труд считается переменным фактором, а капитал — постоянным.* При этом можно выделить общий, средний и предельный продукт переменного фактора.

Общий продукт Q — общий объем продукции, получаемый с использованием данного переменного фактора.

Средний продукт (average product — AP) — отношение общего выпуска к общему количеству использованных переменных факторов:

$$AP = Q/\Delta L.$$

Предельный продукт (marginal product — MP) — приращение общего выпуска при увеличении переменного фактора на одну единицу:

$$MP = \Delta Q/\Delta L.$$

Начиная с определенного момента, последовательное присоединение единиц переменного фактора (например, труда) к неизменному, фиксированному ресурсу (например, капиталу или земле) дает уменьшающийся предельный (или добавочный) продукт в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса. Данная зависимость получила название **закона убывающей предельной отдачи**.

Таблица 5.1. Числовая иллюстрация закона убывающей предельной отдачи

Вложения труда	Общий объем производства	Предельная производительность	Средняя производительность
0	0	—	—
1	10	10	10
2	24	14	12
3	36	12	12
4	44	8	11
5	50	6	10
6	54	4	9
7	56	2	8
8	56	0	7
9	54	–2	6

Таблица 5.1 показывает числовую иллюстрацию закона убывающей отдачи. Появление первых двух работников сопровождается растущей отдачей, поскольку их предельные продукты равны 10 и 14 единицам соответственно. Затем, начиная с третьего работника, предельный продукт последовательно убывает и для восьмого он сводится к нулю, а для девятого приобретает отрицательное значение. Динамику валового выпуска, предельного и среднего продуктов в зависимости от изменения переменного фактора можно представить графически (рис. 5.8).

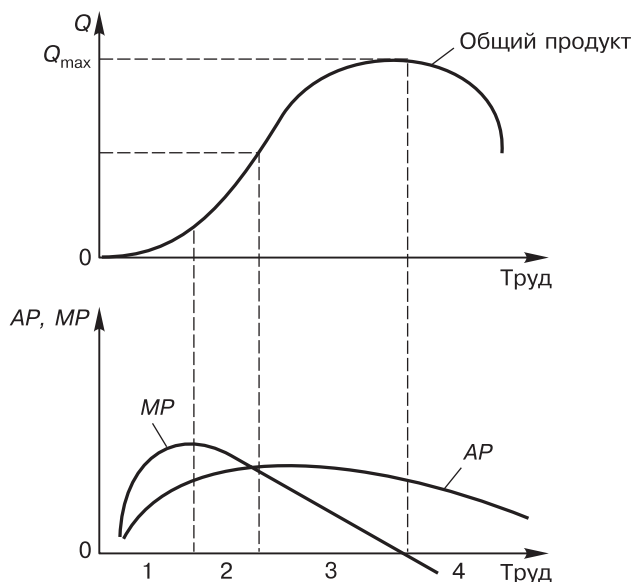


Рис. 5.8. Валовой выпуск, предельный и средний продукт

Зона 1 — предельный продукт растет и достигает максимума, соответственно средний и суммарный продукт тоже возрастают.

Зона 2 — предельный продукт начинает снижаться, в то время как средний продукт еще возрастает, достигая в итоге максимума. Возрастает и суммарный продукт, так как предельный продукт все еще положителен.

Зона 3 — предельный продукт продолжает уменьшаться, но он пока положителен: суммарный продукт еще возрастает. Как только предельный продукт становится нулевым, суммарный выпуск достигает максимума. Средний продукт начинает снижаться, хотя и медленнее предельного продукта.

Зона 4 — предельный продукт становится отрицательным, средний и суммарный продукт снижаются.

Зона 4 не интересует рационально мыслящего предпринимателя, поскольку дополнительное использование переменного ресурса только уменьшает выпуск. Зоны 1 и 2

неэффективны из-за дисбаланса между переменным и постоянным ресурсами при недоиспользовании первого. Оптимальной (эффективной) является зона 3, в данном случае эффективность переменного ресурса снижается, увеличение его применения способствует росту отдачи от постоянного фактора и ведет к росту общей эффективности.

Взаимосвязь между совокупным, средним и предельным продуктами выражается в следующих моментах:

- 1) при увеличении переменного фактора совокупный продукт всегда растет, если значения предельного продукта положительны, и снижается, если значения предельного продукта отрицательны;
- 2) совокупный продукт достигает своего максимума, когда предельный продукт равен нулю;
- 3) средний продукт от переменного фактора растет до тех пор, пока его значения ниже значений предельного продукта, и снижается, если они выше значений предельного продукта;
- 4) в случае равенства значений среднего и предельного продуктов средний продукт достигает своего максимума.

Долгосрчный период — период достаточно продолжительный, чтобы изменить количества всех занятых ресурсов, включая производственные мощности.

В долгосрочном периоде производственная функция позволяет определить оптимальную комбинацию факторов производства, обеспечивающую максимальный объем выпуска при данном количестве факторов.

Если отложить по осям X и Y величины используемых труда и капитала, то, соединив на координатной плоскости точки, в которых фирма имеет один и тот же объем выпуска, мы получим *изокванту* (от *iso-* — подобный, *quantity* — количество) — кривую, показывающую все комбинации двух факторов производства, при которых объем выпускаемой продукции одинаков (рис. 5.9).

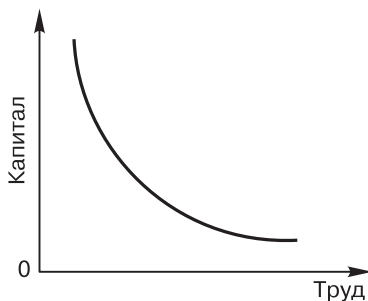


Рис. 5.9. Изокванта

Свойства изоквант:

- 1) изокванта, расположенная выше и правее другой, соответствует большему объему выпуска;
- 2) изокванта имеет отрицательный наклон;
- 3) изокванты выпуклы к началу координат, это связано с убыванием предельной нормы технологической замены.

Если известен бюджет фирмы, а также цены единиц труда и капитала, то можно построить линию равных затрат фирмы — **изокосту**, которая отражает все сочетания труда и капитала, при равных суммарных затратах (рис. 5.10). Изокоста одновременно является и линией бюджетного ограничения фирмы.

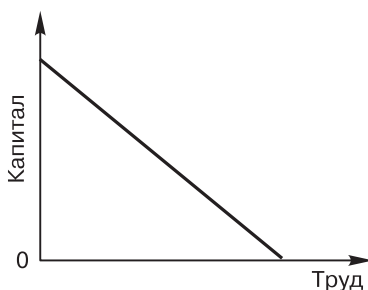


Рис. 5.10. Изокоста

Соединим изокосту и изокванту на одном графике (рис. 5.11): в точке касания изокосты с изоквантой фирма выпускает объем продукции с минимальными издержками (точка оптимальной комбинации ресурсов).

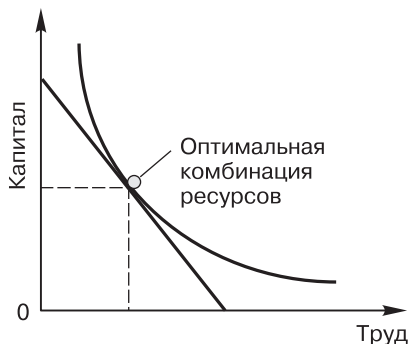


Рис. 5.11. Оптимальная комбинация ресурсов

Правило минимизации издержек гласит, что оптимальная комбинация ресурсов достигается тогда, когда отношение цен на факторы производства равно отношению их предельных продуктов:

$$P_L/P_K = MP_L/MP_K.$$

При этом отношения предельных продуктов факторов производства к ценам последних равны между собой:

$$MP_K/P_K = MP_L/P_L.$$

Иначе говоря, оптимальное сочетание факторов, используемых в процессе производства, достигается тогда, когда последний затраченный рубль на покупку каждого фактора дает одинаковый прирост общего выпуска продукции. С точки зрения рационального экономического поведения, это означает, что относительно более дорогой фактор производства замещается относительно более дешевым.

Итак, если $MP_L/P_L > MP_K/P_K$, то фирма минимизирует свои издержки путем замены капитала трудом. В ходе этой замены предельный продукт труда будет уменьшаться, а предельный продукт капитала расти. Замена будет осуществляться до тех пор, пока не будет достигнуто равенство взвешенных по соответствующим ценам предельных продуктов факторов. И наоборот, если $MP_L/P_L < MP_K/P_K$, то фирме следует замещать труд капиталом для достижения равенства.

При увеличении в одинаковой пропорции всех производственных факторов эффективность производства может вырасти, остаться неизменной или снизиться, что выражается в характере отдачи от масштаба.

Возможны три случая:

- 1) возрастающая отдача от масштаба — при увеличении всех факторов производства в n раз, выпуск возрастает более чем в n раз;
- 2) убывающая отдача от масштаба — при увеличении всех факторов производства в n раз выпуск возрастает менее чем в n раз;
- 3) постоянная отдача от масштаба — при увеличении всех факторов производства в n раз выпуск возрастает также в n раз.

5.6. Виды эффективности предприятия, экономическая эффективность (рентабельность)

Эффективность предприятия — это экономическая категория, отражающая результативность его деятельности с учетом использования ресурсов. Основные виды эффективности: экономическая, социальная, экологическая. Затраты на хозяйственные, социальные и другие нужды, в конечном счете,

отражаются в финансовой отчетности фирмы. На конечные экономические результаты оказывают влияние социальные, экологические, внешние и внутренние факторы, а также инновации и инвестиции. Из этого следует понятие экономической эффективности фирмы, которая представляет собой совокупную результативность субъекта хозяйствования по всем направлениям деятельности.

Таким образом, **экономическая эффективность предприятия** характеризуется соотношением результата и затрат. Для ее количественной оценки применяются частные и обобщающие показатели. Частные показатели показывают эффективность использования отдельного ресурса и результативность каждого конкретного продукта, а обобщающие дают представление об эффективности всех ресурсов или продуктов, а также о результативности фирмы как единого целого. Ранжирование частных и обобщающих показателей дает возможность выделить наиболее важные из них.

Рассмотрим основные признаки классификации эффективности и ее виды по этим признакам.

Эффективность по результатам. По этому признаку можно выделить три вида эффективности: экономическую, социальную и социально-экономическую.

Экономический эффект отображает различные стоимостные показатели, которые характеризуют промежуточные и конечные результаты производства на предприятии: увеличение продуктивности труда, снижение себестоимости продукции, увеличение прибыли, снижение материалоемкости, фондоемкости, трудоемкости продукции и т. д.

Формы проявления социальной эффективности связаны с получением социальных эффектов: улучшением условий труда, ростом жизненного уровня населения, улучшением экологических параметров и др. Социальные последствия производства могут быть и негативными (увеличение безработицы, усиление инфляции, ухудшение экологии и т. п.).

Социально-экономическая эффективность позволяет комплексно оценить результаты предприятия в отношении рассматриваемых параметров, например, в ситуации, когда максимизируется экономический эффект при заданных параметрах социального характера.

Эффективность используемых ресурсов: эффективность производственных фондов, эффективность трудовых ресурсов, эффективность нематериальных активов.

Эффективность затрат: эффективность капитальных вложений, эффективность поточных затрат, эффективность совокупных затрат.

Эффективность по видам хозяйственной деятельности: эффективность производственной, торговой, банковской, страховой и других видов деятельности.

Эффективность по уровню объекта хозяйства: эффективность экономики в целом, эффективность отрасли, объединения фирм, предприятия, структурного подразделения, эффективность производства отдельных видов продукции.

Эффективность по уровню оценивания: общество и субъект. Необходимость разделения показателей эффективности на эти две группы обусловлена определенностью интересов общества и индивида или их аналогов — государства и предприятия. Государство имеет свои критерии оценки, предприятие — свои. Так, оценивая экономический эффект деятельности предприятия, государство учитывает его валовую прибыль и, что более важно — сумму налогов и других обязательных платежей. Для предприятия же эффект — это чистая прибыль, которая остается в его распоряжении после уплаты налогов и всех обязательных платежей.

Эффективность по условиям оценивания: реальная, расчетная и условная. Реальная эффективность — это фактический уровень затрат и результатов по данным бухгалтерского учета и отчетности. Расчетная эффективность базируется на проектных или плановых показателях, полученных расчетным путем. Условная эффективность используется для оценивания работы структурных подразделений предприятия.

Эффективность по степени увеличения эффекта: первичная и мультипликационная. О мультипликационном эффекте начинают говорить тогда, когда начальный эффект повторяется и умножается на разных уровнях предприятия, а также распространяется на другие предприятия и организации.

Эффективность по цели определения: абсолютная и сравнительная. Абсолютная эффективность характеризует общую величину, которую получает предприятие в результате своей деятельности за определенный промежуток времени. Сравнительная эффективность определяется путем сравнения возможных вариантов хозяйства и выбора лучшего из них.

Эффективность по типу процесса дает возможность дифференцировать подходы к оцениванию эффективности, учитывая специфику отдельных процессов, которые происходят на предприятии: эффективность производственных процессов, эффективность управления, эффективность инвестиционной, инновационной, маркетинговой, финансовой деятельности.

Рентабельность предприятия является основным показателем эффективности его деятельности, с помощью которого можно увидеть доходность предприятия относительно всех затрат, которые необходимы для получения этого дохода. Выражается чаще всего в процентах и подразделяется на два вида показателей: рентабельность продаж и рентабельность активов.

Рентабельность продаж — отношение прибыли фирмы от продаж к полученной выручке без учета налога на

добавленную стоимость (НДС). Такой расчет отражает рентабельность по валовой прибыли. Этот показатель выражает долю прибыли, приходящуюся на каждый заработанный рубль. Данный показатель, по сути, является индикатором политики предприятия в области ценообразования и отражает его способности осуществлять контроль над издержками.

Кроме рентабельности продаж по валовой прибыли выделяют рентабельность по прибыли от продаж до выплаты налогов и процентов на рубль выручки, рентабельность по чистой прибыли и рентабельность от продаж на один рубль, который был вложен в производство и реализацию товара.

Виды рентабельности активов включают достаточно много показателей. Все они рассчитываются как отношение прибыли к усредненной стоимости определенных активов фирмы. Виды рентабельности фирмы по активам являются относительными показателями, характеризующими эффективность деятельности, т. е. показывают способность активов предприятия приносить прибыль.

Рентабельность продукции рассчитывается делением прибыли от реализации продукции на себестоимость данной продукции. Показатель рентабельности активов рассчитывается делением прибыли на среднегодовую стоимость активов. Рентабельность капитальных вложений — отношение прибыли от продаж к сумме капитальных вложений. Рентабельность основных средств — это показатель отношения чистой прибыли к величине основных средств.

5.7. Оценка эффективности предприятия

В смысловом отношении эффективность связывается, во-первых, с результативностью работы или действия, а во-вторых, с экономичностью, т. е. с минимальным объемом затрат для выполнения данной работы или действия. Одна результативность не в состоянии всесторонне характеризовать эффективность, поскольку может быть достигнут не лучший результат. Экономичность также не характеризует эффективность, поскольку могут быть минимальные затраты при невысоких результатах. Поэтому под эффективностью понимается уровень (степень) результативности работы или действия в сопоставлении с произведенными затратами.

Уровень эффективности определяется сопоставлением двух величин — экономического эффекта (результата) и затрат ресурсов, при помощи которых он был достигнут. При оценке эффективности необходимо различать критерии и показатели. Показатели экономической эффективности дают

представление о том, ценой каких затрат ресурсов достигается экономический эффект. Измерить с помощью одного показателя уровень эффективности невозможно, поскольку он складывается под воздействием многих факторов, часто противодействующих друг другу. Тем не менее, среди всей совокупности показателей принято выделять один, наиболее полно характеризующий уровень эффективности, имеющий количественную и качественную определенность. Такой показатель в экономике принято называть критерием. В качестве критерия на уровне предприятия могут выступать различные показатели, например, максимальная прибыль на единицу ресурсов.

Критерий отражает в большей степени качественную сторону производственного результата, а количественная сторона находит отражение в показателях. Различают натуральные, стоимостные, условные и другие показатели оценки экономической эффективности. Широкое применение при оценке эффективности получили натуральные показатели, такие как выработка продукции в натуральном выражении. Их использование исключает побочное влияние, например, цен на результаты измерения эффективности. Но применение натуральных показателей очень ограничено, оно возможно только при сравнении однородной продукции или качественно однородного труда. Необходимость соизмерять разнокачественную продукцию каким-либо синтетическим показателем без применения стоимостных категорий привела к разработке различных условных показателей (чистая продукция, добавленная стоимость, нормативная трудоемкость). Основным недостаток условных показателей — слабая научная обоснованность. Выбор наиболее подходящего из имеющихся показателей может быть сделан исходя из конкретных условий определения эффективности на каждом предприятии.

Эффективность различных видов деятельности определяется в целях решения двух планово-экономических задач. Во-первых, для выявления и оценки уровня использования отдельных видов затрат и ресурсов, а также экономической эффективности производства на различных его уровнях. Во-вторых, для экономического обоснования и отбора оптимальных решений (внедрение новой техники, технологии и организации производства, труда и управления, размещение предприятия, варианты инвестирования и т. п.).

Различают общую (абсолютную) и сравнительную (относительную) экономическую эффективность производства. **Общая (абсолютная) эффективность** применяется для анализа и оценки общеэкономических результатов, эффективности производства за определенный период и в динамике, она характеризует величину экономического эффекта в сопоставлении с затратами и ресурсами. Ее определение базируется

на расчете обобщающих и дифференцированных показателей, отражающих уровень эффективности затрат и ресурсов, например, на уровне предприятия — рентабельность производства.

Сравнительная (относительная) эффективность определяется в целях обоснования социально-экономических преимуществ какого-либо варианта решения производственной задачи, отбора из рассматриваемых вариантов наиболее эффективного с точки зрения соотношения текущих и единовременных затрат при его реализации. Если, например, один из сравниваемых вариантов при реализации требует меньших капитальных вложений и одновременно обеспечивает более низкую себестоимость продукции, то при прочих равных условиях он признается по показателю сравнительной эффективности экономически более выгодным. В этом случае достигается двойной эффект: экономия от снижения себестоимости продукции и экономия на производственных фондах и капитальных вложениях. Могут быть случаи, когда вводятся дополнительные капитальные вложения, которые снижают себестоимость продукции, работ и услуг. Целесообразность их осуществления также может быть оценена с помощью сравнительной эффективности. Определяется сравнительная эффективность как отношение экономии текущих затрат к обратной разности капитальных вложений по вариантам.

Расчеты общей и сравнительной эффективности дополняют друг друга, т. е. методы оценки эффективности, например, инвестиционных проектов, представляют собой сочетание показателей общей и сравнительной эффективности.

В ряде проектов социально-экономическая эффективность может быть решающим фактором их реализации. Показатели социально-экономической эффективности дополняют расчеты абсолютной и сравнительной эффективности, делая оценку эффективности более системной и комплексной.

В зависимости от объекта и способа оценки методы определения и система показателей экономической эффективности могут существенно различаться. Выделяют методы определения экономической эффективности: эффективность деятельности функционирования предприятия в целом, эффективность отдельных процессов (производства, маркетинга, формирования и использования ресурсов, сбыта, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ), эффективность управления и т. п. Методика расчетов экономической эффективности зависит от отраслевой специфики фирмы — так, факторы и источники экономии в машиностроении и легкой промышленности могут быть совершенно разными.

Для оценки эффективности деятельности предприятия используют показатели деловой активности и показатели рентабельности.

Показатели деловой активности (оборачиваемости) характеризуют интенсивность использования ресурсов предприятия и могут быть представлены в двух вариантах: 1) коэффициент оборачиваемости показывает, сколько оборотов за период совершает оцениваемый актив или пассив; 2) длительность одного оборота.

Рассчитываются следующие показатели.

Оборачиваемость активов (O_A) показывает, сколько оборотов за период делают активы, или сколько рублей выручки (В) принес каждый рубль, вложенный в активы (А):

$$O_A = B/A.$$

Оборачиваемость собственного капитала ($O_{СК}$) характеризует скорость оборота средств, вложенных собственниками:

$$O_{СК} = B/СК.$$

Оборачиваемость оборотных активов (O_{OA}):

$$O_{OA} = B/OA.$$

Оборачиваемость запасов (O_3) рассчитывается по отношению к себестоимости проданной за период продукции С:

$$O_3 = C/З.$$

Длительность оборота запаса (D_3) показывает, сколько в среднем дней проходит с момента поступления запасов на фирме до момента отгрузки готовой продукции (где T — условный финансовый год, состоящий из 360 дней, т. е. 12 месяцев по 30 дней):

$$D_3 = T/O_3.$$

Например, себестоимость реализованной за год продукции составила 10 млн руб., средняя стоимость запасов готовой продукции на складе — 1 млн руб. Тогда O_3 составляет $10\,000\,000/1\,000\,000 = 10$, в свою очередь D_3 составляет $360/10 = 36$ дней.

Оборачиваемость дебиторской задолженности ($O_{ДЗ}$):

$$O_{ДЗ} = B/D_3.$$

Длительность оборота дебиторской задолженности ($D_{ДЗ}$) показывает, сколько в среднем дней длится отсрочка платежа, предоставляемая покупателям продукции:

$$D_{ДЗ} = T/O_{ДЗ}.$$

Оборачиваемость кредиторской задолженности ($O_{КЗ}$):

$$O_{КЗ} = C/КЗ.$$

Длительность оборота кредиторской задолженности показывает, сколько дней в среднем длится отсрочка платежа кредиторам:

$$D_{\text{кз}} = T/O_{\text{кз}}.$$

Итоговыми показателями деловой активности являются длительность операционного и финансового циклов. Операционный цикл — это промежуток времени $T_{\text{опер}}$ в днях между поступлением сырья на производство и получением денег за отгруженную готовую продукцию:

$$T_{\text{опер}} = D_{\text{з}} + D_{\text{дз}}.$$

Финансовый цикл включает промежуток времени ($T_{\text{фин}}$) между оплатой счетов поставщикам и получением денег от продажи готовой продукции:

$$T_{\text{фин}} = T_{\text{опер}} - D_{\text{кз}}.$$

Показатели рентабельности (Р) характеризуют прибыльность работы предприятия, определяются соотношением прибыли (П) и затрат (И) или активов (А):

$$P = П/И \cdot 100\%, \text{ или } P = П/А \cdot 100\%.$$

Рентабельность активов (P_A) рассчитывается для чистой прибыли (ЧП) или прибыли до налогообложения ($П_{\text{дон}}$):

$$P_A = ЧП/А \cdot 100\%, \text{ или } P_A = П_{\text{дон}}/А \cdot 100\%.$$

Рентабельность продаж ($P_{\text{пр}}$) рассчитывается для прибыли от продаж ($П_{\text{пр}}$) или чистой прибыли и характеризует прибыльность продаж, долю прибыли в полученной выручке:

$$P_{\text{пр}} = П_{\text{пр}}/И \cdot 100\%, \text{ или } P_{\text{пр}} = ЧП/И \cdot 100\%.$$

Рентабельность собственного капитала ($P_{\text{СК}}$) характеризует отдачу собственного капитала:

$$P_{\text{СК}} = ЧП/СК \cdot 100\%.$$

Показатели рентабельности анализируются предприятием в динамике, на основе чего строятся краткосрочные и долгосрочные прогнозы развития.

Итак, в микроэкономике исходят из того, что основной целью функционирования фирмы является максимизация прибыли. В условиях рыночной экономики прибыль — это главный стимул и основной показатель эффективности работы любого предприятия.

1. Какие виды доходов существуют и каковы их источники?
2. Что такое «нормальная прибыль»? Может ли она рассматриваться как компенсация за риск владельца фирмы?
3. Что такое «экономические издержки»? Какие виды издержек вы знаете? Уменьшение каких издержек наиболее важно для максимизации прибыли?
4. В чем смысл классификации издержек на экономические и бухгалтерские?
5. Как изменяются переменные издержки при расширении производства?
6. Что такое производственная функция?
7. В чем состоит смысл «закона убывающей отдачи»?
8. Что такое изокванта и какую форму она имеет при гибкой производственной функции?
9. Чем отличается прибыль от рентабельности?
10. Назовите цель, с которой используют показатели деловой активности предприятия и показатели рентабельности?

ГЛАВА 6

ТЕОРИЯ КОНКУРЕНЦИИ

Сущность и формы конкуренции. Конкуренция продавцов и покупателей. Ценовая и неценовая конкуренция. Внутриотраслевая и межотраслевая конкуренция. Модели рыночных структур. Рынок совершенной конкуренции. Монополия. Олигополия.

6.1. Сущность конкуренции

Конкуренция (от лат. *concurrentia* — столкновение, состязание) — соперничество между субъектами рынка за лучшие условия производства, продажи и покупки товара. Теория конкуренции нашла отражение в трудах Адама Смита, Давида Рикардо, Альфреда Маршалла, Джона Мейнарда Кейнса, Йозефа Шумпетера, Фрэнка Найта и др. Большой вклад в анализ рынка несовершенной конкуренции внесли такие экономисты, как Антуан Огюст Курно, Эдвард Чемберлин, Джоан Вайолет Робинсон и др.

Конкуренция является неотъемлемым элементом рыночного механизма, однако ее характер может быть различным, что существенно влияет на способ достижения рыночного равновесия. Так, А. Смит считал, что в конкуренции воплощена мотивация экономического поведения людей в рыночной системе. Каждый индивидуум, преследуя лишь эгоистические цели, как бы направляется «*невидимой рукой*» в интересах достижения наибольшего блага для всех. «Невидимая рука» — это действие конкурентного механизма, приводящего к установлению общих цен на однородные товары и конкретному виду кривых спроса и предложения, перераспределению капиталов между отраслями. Следовательно, рынок является саморегулируемой системой, и вмешательство государства, по мнению А. Смита, в сферу свободной конкуренции почти наверняка будет иметь вредные последствия.

Д. Рикардо и другие экономисты классического направления развили идеи ценового регулирования рынка в

результате свободного соперничества между продавцами и покупателями.

Представитель неоклассического направления А. Маршалл дополнил **поведенческую трактовку конкуренции**, связав ее с проблемой редкости ресурсов. Маршалл считал, что механизм совершенной конкуренции обеспечивает экономический рост. Однако широкое распространение монополий, появление новых, нерыночных механизмов регулирования, отрицательно сказывающихся на распределении ресурсов и общем уровне национального дохода, способствовали возникновению и развитию **структурного подхода** к трактовке категории конкуренции.

При данном подходе, получившем развитие в теориях несовершенной конкуренции, акцент смещается с соперничества продавцов и покупателей друг с другом на анализ структуры рынка и тех условий, которые господствуют на нем. В зависимости от доли влияния субъектов на рынке выделяют четыре модели рыночной структуры: совершенную конкуренцию, олигополию, монополию, монополистическую конкуренцию.

Третий, **функциональный подход** к определению сущности конкуренции рассматривает роль, которую она играет в экономике. Например, Й. Шумпетер связал ее с процессом нововведений и функцией предпринимательства. Инновации, по Шумпетеру, — это стержень конкуренции нового типа. Нововведения открывают возможность изменять не только технологию и продукцию, но и оказывать влияние на структуру спроса, условия формирования издержек и цен. Такая конкуренция, стимулируемая стремлением к максимизации прибыли за счет преимуществ в издержках производства и качестве самого продукта, получила название «*эффективной*».

Сторонник либеральной экономики и свободного рынка Фридрих Август фон Хайек считал, что конкуренция есть процедура открытия рассеянного в обществе знания о потребительских предпочтениях, технологических возможностях, инвестициях, институтах и других фактов, которые без обращения к ней оставались бы никому не известными. Следовательно, в высокоразвитых экономических системах конкуренция важна как **исследовательский процесс**, в ходе которого ведется поиск неиспользованных возможностей, доступных в случае успеха и всем остальным людям.

Таким образом, каждый из представленных подходов учитывает те или иные аспекты понятия «*конкуренция*». Конкуренция играет важную роль в экономике. Она выступает своеобразным регулирующим механизмом рынка, ускоряет научно-технический прогресс и внедрение инноваций, приводит к снижению издержек производства и цен, способствует улучшению качества и расширению ассортимента

выпускаемой продукции, позволяет более полно удовлетворять потребности населения.

Однако конкуренция имеет и отрицательные стороны: усиливает нестабильность рынка и кризисные явления в экономике, вызывает дифференциацию субъектов хозяйствования, способствует слиянию и поглощению одних фирм другими, т. е. монополизации рынка, что объективно подрывает ее конкурентные начала и дух предпринимательства. Данные минусы должны нивелироваться посредством проведения соответствующей государственной политики.

6.2. Типы, виды, методы конкуренции

Конкуренцию можно классифицировать по нескольким основаниям.

По субъектам конкурентной борьбы можно выделить следующие типы:

1) среди продавцов — взаимоотношения между производителями по поводу установления цен и объемов предложения товаров на рынке. Каждый продавец, выходя на рынок, желает получить максимальную прибыль от реализации своего товара, продав его подороже. Однако в условиях избытка товаров основным инструментом конкурентной борьбы становится снижение цен. Иногда используется демпинг (от англ. *dumping* — сбрасывание) — продажа товаров на внешнем и внутреннем рынках по ценам, меньшим средних розничных цен, а иногда и более низким, чем себестоимость (издержки производства и обращения);

2) среди покупателей — экономическое взаимодействие по поводу формирования цен и объема спроса на рынке. Потребители желают покупать товары как можно дешевле, однако в условиях дефицита они борются, в первую очередь, за счет повышения цены покупки. Другим инструментом, используемым покупателями, является гарантирование долгосрочных отношений с продавцом;

3) среди продавцов и покупателей — это главный фронт сражений. Выигрывает тот, кто более сплочен, организован, а значит, может навязать свои условия. Так, на рынке продавца, где фирмы обладают значительными возможностями диктовать потребителям свои условия (вследствие дефицитности рынка, его монополизации и т. д.), преобладает конкуренция покупателей. На рынке покупателя, напротив, основной формой является конкуренция продавцов.

По масштабам развития выделяют следующие виды:

1) **внутриотраслевая конкуренция** — соперничество за лучшие условия производства и сбыта между продавцами, выпускающими однородную продукцию;

2) **межотраслевая конкуренция** — это конкуренция между предпринимателями, занятыми в различных сферах экономики за более выгодное вложение капитала.

По способу поведения фирм на рынке выделяют следующие методы:

1) **ценовую конкуренцию**, основанную на стремлении продавцов получить дополнительную прибыль, привлечь покупателей посредством уменьшения издержек производства и, соответственно, снижения цен на продукты, аналогичные по качеству товарам конкурентов. Различают *прямую* (фирмы широко оповещают о снижении цен) и *скрытую* (на рынок выпускается новый товар с существенно улучшенными потребительскими свойствами, а цену увеличивают незначительно) ценовую конкуренцию;

2) **неценовую конкуренцию**, характеризующуюся соперничеством на основе технического превосходства, высокого качества и надежности товаров, более эффективных методов сбыта, расширения гарантий послепродажных услуг и т. д.;

3) **недобросовестную конкуренцию**, участники которой нарушают принятые на рынке правила и нормы. К ней относятся: распространение искаженных сведений о конкурентах; введение потребителей в заблуждение относительно характера, способа и места изготовления, потребительских свойств, качества товара; ложная реклама своей продукции; продажа товара с незаконным использованием результатов интеллектуальной деятельности и др.

В зависимости **от доли власти субъекта над рынком** выделяют две формы конкуренции:

1) **совершенную**, предполагающую свободное соперничество множества субъектов рынка;

2) **несовершенную**, характеризующуюся наличием власти хозяйствующих субъектов на рынке. К подобной модели относят олигополию, монополистическую конкуренцию.

6.3. Модели рыночных структур

Рыночная структура представляет собой набор факторов, влияющих на поведение фирм:

1) количество фирм в отрасли и их размеры;

2) тип производимой продукции (однородная или дифференцированная);

3) возможность для входа в отрасль и выхода из нее других фирм.

С учетом данных факторов выделяют четыре модели рыночных структур: совершенная (чистая) конкуренция, чистая монополия, олигополия, монополистическая конкуренция.

Совершенная конкуренция

Рынок совершенной конкуренции основан на ряде допущений относительно его организации.

1. Множественность субъектов рынка — на подобном рынке более ста, а часто и более тысячи независимых продавцов предлагают свой товар большому количеству покупателей.

2. Однородность продукции, что означает, что все ее единицы, предлагаемые продавцами, идентичны в представлении покупателей и у них нет возможности определить, кем именно произведена та или иная единица. Следовательно, товары разных предприятий совершенно взаимозаменяемы, и их кривая безразличия имеет для каждого покупателя форму прямой. Примерами однородных товаров являются различные виды сырьевых товаров (хлопок, кофе, пшеница, нефть определенных сортов) или полуфабрикаты (сталь, золото, алюминий в слитках и т.п.). Таким образом, анонимность продавцов вместе с анонимностью покупателей делают рынок чистой конкуренции полностью обезличенным.

3. Малость субъектов рынка. Доля рынка даже наиболее крупных покупателей и продавцов не превышает 1%. Количественно доля рынка определяется как отношение объема продажи/покупки товаров одного субъекта к общему объему за определенный период, выраженное в процентах. Таким образом, изменения объемов спроса и предложения отдельных субъектов в рамках короткого периода (т.е. при неизменной мощности предприятий и неизменных вкусах и предпочтениях покупателей) не влияют на рыночную цену продукции. Последняя определяется лишь совокупностью всех продавцов и покупателей, т.е. является коллективным результатом рыночных отношений.

4. Совершенная информированность, мобильность всех видов ресурсов. Продавцы и покупатели обладают абсолютным знанием всех параметров рынка. Информация распространяется среди них мгновенно и является абсолютно бесплатной. Даже небольшое повышение цены одной фирмы сверх ее рыночного уровня приведет к полному

переключению спроса на данный товар на другие предприятия, так как субъекты рынка заведомо (*ex ante*) обладают знанием о распределении цен среди продавцов, и переход от одного к другому им ничего не стоит. На данном допущении основан так называемый закон единой цены, в соответствии с которым на совершенно конкурентном рынке всякий товар продается по единой рыночной цене.

5. Свобода входа и выхода — все продавцы и покупатели обладают полной свободой входа в отрасль и выхода из нее. Это значит, что фирмы могут начать производство данной продукции, продолжить или прекратить его, если сочтут это целесообразным. Точно так же покупатели могут увеличить, сократить или вовсе прекратить покупать данный товар. Не существует никаких барьеров на вход в отрасль, отсутствует государственное вмешательство в организацию рынка (селективные субсидии и налоговые льготы, квоты и другие формы контроля над спросом и предложением). Вход на рынок (уход с него) не требует значительных первоначальных (соответственно ликвидационных) затрат.

6. Предприятие на данном рынке является ценополучателем. Допущения об однородности продукции, множественности фирм, их малости и независимости являются основанием для данного предположения. В условиях совершенной конкуренции спрос на продукцию предприятия бесконечно эластичен и имеет вид прямой, параллельной оси выпуска (рис. 6.1); фирма может продать любой объем продукции по существующей рыночной цене. Поскольку в таком случае валовой доход (*total revenue* — TR) предприятия растет (падает) пропорционально увеличению (снижению) выпуска продукции, средний (*average revenue* — AR) и предельный (*marginal revenue* — MR) доход от ее реализации равны и совпадают с ценой (*price* — P). Поэтому кривая спроса на продукцию отдельного предприятия в условиях совершенной конкуренции является одновременно и кривой его средней и предельной выручки.

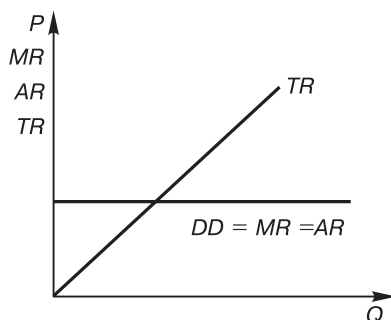


Рис. 6.1. Спрос на продукт конкурентной фирмы

Динамика прибыли и предложение конкурентной фирмы в коротком периоде

Коротким (краткосрочным) периодом называется такой период, в течение которого производственные мощности фирмы фиксированы, но выпуск может быть увеличен или сокращен за счет изменения объема использования переменных факторов. Общее число предприятий в отрасли остается неизменным.

Каждая отдельная фирма определяет тот объем производства продукции, при котором она получит максимальную прибыль или понесет минимальные убытки в краткосрочном периоде. Существуют два подхода к определению такого объема производства.

1. Сравнение валового дохода и валовых издержек.

Для определения валового дохода необходимо умножить цену на количество проданной продукции. Путем вычитания из валового дохода валовых издержек (*total cost* — *TC*) можно получить размер прибыли при различных объемах выпуска (рис. 6.2).

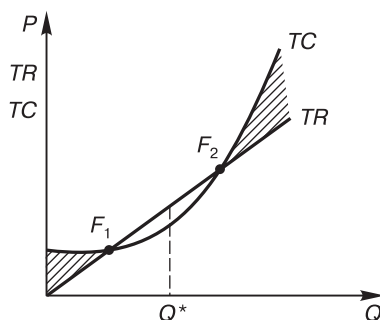


Рис. 6.2. Валовой доход и валовые издержки фирмы

Заштрихованные области (до F_1 и после F_2) определяют зону убытков фирмы, так как $TC > TR$. $F_1 - F_2$ — зона прибыльности. Максимальный объем прибыли будет соответствовать точкам графиков TR и TC , наиболее удаленным друг от друга. Точка Q^* — оптимальный объем выпуска.

2. Сравнение предельного дохода и предельных издержек. Фирма максимизирует свою прибыль или минимизирует убытки, выбирая такой объем производства, при котором предельный доход равен предельным издержкам ($MR = MC$) при условии, что цена превышает минимальное значение средних переменных издержек (*average variable cost* — *AVC*) (рис. 6.3).

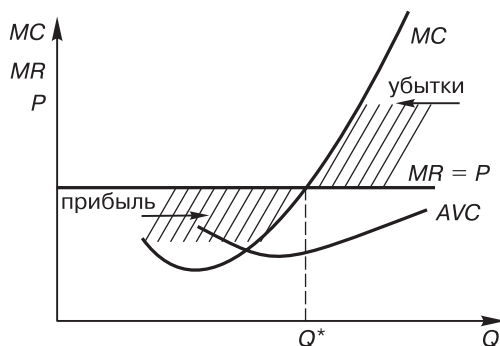


Рис. 6.3. Предельный доход и предельные издержки фирмы

Точка ε — точка оптимального выпуска. Если $Q > Q^*$, то $MC < MR$ нецелесообразно увеличивать объем выпуска. При $Q < Q^*$ $MR > MC$, что является стимулом для увеличения производства. В точке ε $MC = MR = P$ или $MC = P$. Таким образом, кривая предложения фирмы в условиях совершенной конкуренции в коротком периоде представляет собой возрастающую часть кривой MC , лежащей выше точки минимума AVC . Какая бы цена не установилась на рынке, конкурентная фирма будет стремиться к такому объему выпуска, при котором $MC = P$.

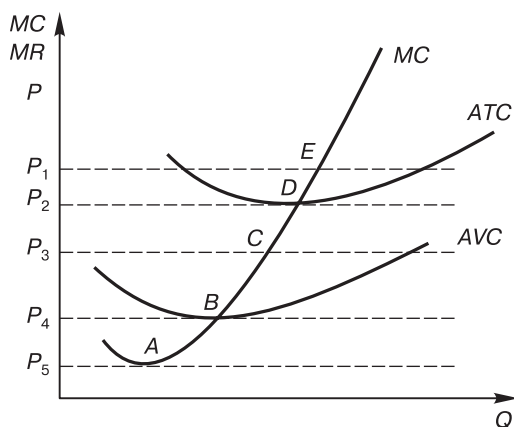


Рис. 6.4. Предложение фирмы в краткосрочный период

На рис. 6.4 в точке A — фирма не осуществляет производство, так как $P_1 < AVC$, поэтому и предложение равно нулю. В точке B фирма работает на пределе своих возможностей, так как P_2 едва покрывает AVC . В точке C фирма минимизирует убыток, так как $AVC < P_3 < ATC$ (average total cost). Величина убытка равна:

$$\pi = (TR/Q - TC/Q) \cdot Q = (P - ATC) \cdot Q.$$

В точке D фирма работает в режиме самоокупаемости $P_4 = ATC$. В точке E фирма максимизирует прибыль $P_5 > ATC$. Кривую предложения отрасли в коротком периоде можно получить путем горизонтального суммирования кривых предложения отдельных фирм.

Динамика прибыли и объема предложения в длительном периоде

Длительным (долгосрочным) периодом называют такой период, в течение которого производственные мощности могут быть приспособлены к условиям спроса и затрат. Если условия деятельности совершенно неблагоприятны, то убытки вынудят фирмы покинуть отрасль. В случае благоприятных рыночных условий положительная экономическая прибыль будет привлекать новые фирмы. Следовательно, число предприятий в однородной отрасли в долгосрочном периоде может меняться.

В результате рыночная цена продукта установится на уровне минимальных средних издержек (*long-run average cost* — LAC) типичной фирмы. Все фирмы отрасли получают нулевую экономическую прибыль, и каждая из них выберет объем производства, при котором выполняется условие: $P = LAC = LMC$ (*long-run marginal cost* — предельные издержки) (рис. 6.5).

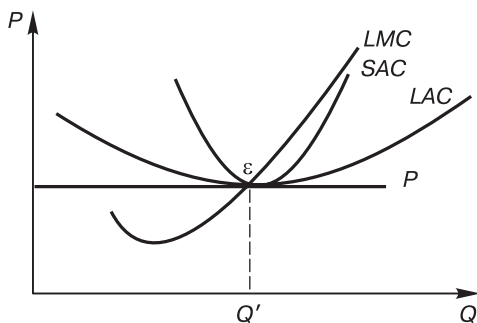


Рис. 6.5. Равновесие совершенно конкурентной отрасли в длительный период

Точка ε — точка долгосрочного конкурентного равновесия. Равенство цены и минимальных средних издержек показывает, что фирма применяет наиболее эффективную из технологий, устанавливает самую низкую цену и производит максимальный объем продукции. Равенство цены и предельных издержек указывает на то, что ресурсы распределены в соответствии с предпочтениями потребителей.

В зависимости от динамики LAC долгосрочная кривая предложения отрасли может принимать различный вид.

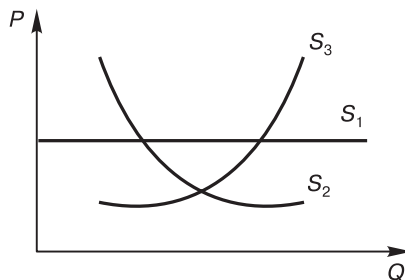


Рис. 6.6. Варианты кривых долгосрочного предложения в отрасли

Если предприятия отрасли уже находятся в равновесии, их LAC не меняются в зависимости от числа входящих и выходящих фирм из отрасли, то предложение будет абсолютно эластичным, а график предложения — горизонтальная линия S_1 (рис.6.6). В случае расширения отрасли при положительном эффекте масштаба (рост Q при одновременном снижении AC и P) кривая предложения будет убывать S_2 . Если с ростом объемов производства в отрасли растут и AC и P , то кривая предложения принимает классический восходящий вид S_3 .

Монополия

Противоположностью совершенной конкуренции выступает модель чистой монополии, основанная на ряде допущений.

1. Отрасль представлена одним продавцом. Так как единственной фирме противостоит большое число покупателей, следовательно, кривая спроса на продукт монополиста совпадает с кривой отраслевого спроса и имеет отрицательный наклон. Ситуация на рынке, когда имеется только один покупатель, называется «**монопсония**». Если в отрасли единственной фирме противостоит единственный покупатель, то такой рынок называют **двухсторонней монополией**.

2. Уникальность продукта — предприятие может выпускать однородную или дифференцированную продукцию, но в любом случае она не имеет совершенных заменителей. Следовательно, покупатели лишены возможности выбора, а монополист может оказывать влияние на цену, контролируя выпуск товаров. Возможность фирмы воздействовать на цену товара называется монопольной властью. Чистая монополия — ситуация, когда фирма, обладая полной монопольной властью, контролируя весь объем выпуска товаров, в состоянии управлять ценой, изменять ее в любом направлении.

3. Вход на данный рынок заблокирован. Монополия существует лишь только в том случае, когда вступление в отрасль представляется другим предприятиям невыгодным или

невозможным. Поэтому наличие входных барьеров является обязательным условием и возникновения, и существования монополии. **Входные барьеры** — это препятствия, которые выдвигаются на пути проникновения на рынок новых фирм. Их можно разделить на два вида: *искусственные*, создаваемые институциональным путем, например, вследствие действий правительства (патенты, лицензии, квоты или высокие пошлины на импорт товаров); *естественные*, возникающие по экономическим причинам, например, экономия от масштаба производства, допускающая присутствие на рынке лишь одного поставщика, получающего положительную прибыль. Такого типа монополию называют *естественной*, так как входные барьеры создаются особенностями технологий, а не наличием прав собственности или правительственных лицензий. Рынками естественных монополий выступают электрические сети, трубопроводный транспорт, городская канализация, централизованное теплоснабжение, т. е. там, где конкуренция нецелесообразна, так как приведет к росту затрат. Например, две водопроводные компании, проложив параллельно друг другу две системы труб, могут добиться того, что рядом стоящие дома или квартиры по выбору жильцов могут быть подключены к любой из этих водоснабжающих организаций. Конкуренция стала возможной, но ценою значительного удорожания литра воды, доставленного потребителю. Очевидно, что намного дешевле иметь одну водопроводную систему.

4. Совершенная информированность — и единственный продавец, и покупатели обладают совершенным знанием о ценах, физических характеристиках товара, других параметрах рынка. Данное допущение имеет для монополии едва ли не большее значение, чем для рынка совершенной конкуренции. Для конкурентной фирмы, как известно, рыночная цена является экзогенным параметром, поэтому, чтобы максимизировать прибыль, ей достаточно лишь знать свою функцию затрат. В модели монополии понятие фирма и отрасль совпадают, следовательно, манипулируя в целях максимизации прибыли объемом выпуска или уровнем цены, монополист должен знать кривую спроса на свою продукцию, т. е. все возможные соотношения между ценами спроса и его объемами. Более того, в некоторых ситуациях, например при осуществлении монополистом ценовой дискриминации, ему нужно знать и функции спроса отдельных потребителей или сегментов рынка.

Ценовая дискриминация — практика установления разных цен на различные единицы одного и того же товара, продаваемые одному или разным покупателям. При этом различия в ценах не отражают различий в расходах, необходимых для

поставки товара или обслуживания покупателей. Для осуществления ценовой дискриминации необходимо выполнение следующих условий:

- невозможность перепродажи продукта, продаваемого монополистом; действительно, невозможно перепродать полученное лечение или сделанную прическу по сходной цене;
- возможность сегментации всех потребителей данного товара в соответствии с их готовностью заплатить; фирма увеличит прибыль, если разделит рынок: более состоятельным покупателям предложит продукцию выше цены монопольного равновесия, а более бедным — ниже этой цены.

Очевидно, самые благоприятные условия для осуществления ценовой дискриминации имеются на рынке услуг. Установка различных тарифов на электроэнергию, продажа проездных билетов для пенсионеров, студентов, школьников, входная плата для музеев, кинотеатров также являются примерами ценовой дискриминации. Если фирма знает, какую максимальную цену готов заплатить за товар каждый покупатель, в результате чего весь потребительский излишек присваивается монополистом, то имеет место совершенная ценовая дискриминация (или идеальная).

Максимизация прибыли монополистом в коротком и длительном периодах

В случае простой монополии предельный доход, получаемый от продажи дополнительной единицы товара, ниже его цены (кроме первой единицы). График MR проходит ниже кривой спроса (рис. 6.7).

Существует взаимосвязь эластичности спроса по цене, общего дохода и предельного дохода монополии.

Когда спрос эластичен, значение MR положительно и TR растет. Когда спрос неэластичен, $MR < 0$ и TR падает. Наконец, когда спрос единичной эластичности, $MR = 0$, а TR — максимальный. Монополист, очевидно, ограничит объем выпуска эластичной частью кривой спроса. Объем выпуска Q_m , максимизирующий прибыль монополиста, определяется правилом: $MR = MC$. Затем устанавливается цена P_m (рис. 6.8).

P_m определяется высотой кривой спроса в точке выпуска Q_m . Такая цена всегда выше MC . Отсюда: $MC = MR < P$ — условие равновесия чистого монополиста в коротком периоде.

Для определения монопольной прибыли необходимо знать соотношение цены и средних издержек. Если $P_m > ATC$ — монополист получает прибыль ($\pi = (P - ATC) \cdot Q$) и максимизирует ее. Если $AVC < P < ATC$ — монополист несет убытки и,

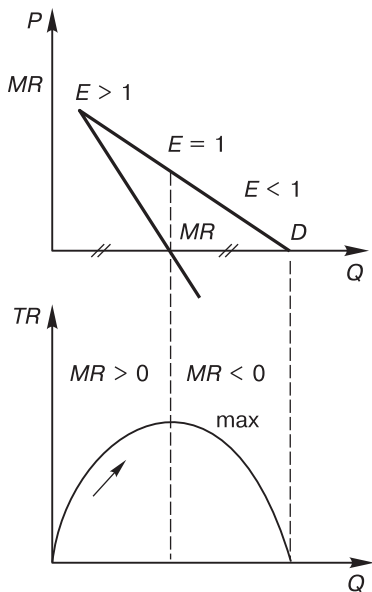


Рис. 6.7. Взаимосвязь дохода монополиста и эластичности спроса

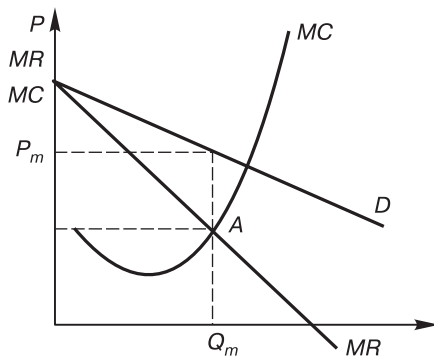


Рис. 6.8. Условие равновесия чистого монополиста

минимизируя их, продолжает производство. Если $P = ATC$ — монополист полностью покрывает экономические издержки и имеет нулевую экономическую прибыль.

В долгосрочном периоде монополия фирма обеспечит равновесие в том случае, если сможет удержать контролируемую ею отрасль от проникновения в нее иных фирм. Используя входные барьеры, чистая монополия способна получать экономическую прибыль и в долгосрочном периоде.

Олигополия

Данная рыночная структура характеризуется следующими признаками.

1. Немногочисленность крупных фирм. Число продавцов, доминирующих на рынке, — от двух до десяти. Олигополии обладают крупными рыночными долями, поведение каждой монополии оказывает ощутимое влияние на цены. Кривая спроса любой такой фирмы имеет отрицательный наклон.

2. Продукт может быть как однородным, так и неоднородным. В первом случае говорят о *классической*, или *однородной* олигополии, продающей такие товары, как сталь, нефть, алюминий, свинец, вискоза. Во втором — о *дифференцированной*, или *неоднородной*. К подобному типу можно отнести фармацевтику, автомобильную промышленность, рынки безалкогольных напитков, пива, сигарет и т. д.

3. Вход на данный рынок затруднен. Необходимо различать уже сложившиеся медленно растущие рынки и рынки молодые, динамично развивающиеся. Для *медленно растущих отраслей* характерны очень высокие барьеры. В результате использования сложных технологий, крупного оборудования, осуществления значительных расходов на маркетинговые мероприятия для этих отраслей характерен положительный эффект масштаба, благодаря которому минимальные средние издержки достигаются лишь при очень большом объеме производства. Поэтому вступить в данную отрасль смогут лишь крупные конкурентоспособные фирмы. Для *молодых, динамично развивающихся* рынков значительных входных барьеров не существует, так как спрос расширяется достаточно быстро и рост предложения не оказывает понижающего давления на цены.

В отличие от других рыночных структур, не существует универсальной теории олигополии. Такая неопределенность порождает множественность моделей олигополии, которые делятся на модели кооперированного и некооперированного поведения.

В случае **некооперированного поведения** каждый продавец самостоятельно решает проблему определения цены и объема выпуска. **Кооперированное поведение** означает, что фирмы согласуют взаимное поведение.

Согласно **модели ломаной кривой спроса** форма кривой спроса олигополии зависит от реакции соперников на ее действия (рис. 6.9).

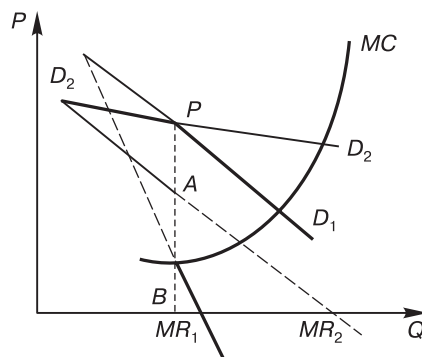


Рис. 6.9. Модель ломаной кривой спроса

Спрос на продукт фирмы будет эластичным, если она увеличит цену, тогда как конкуренты не будут повышать свои цены в ответ D_2 . При снижении цен олигополистом спрос станет неэластичным, так как конкуренты, скорее всего, тоже понизят цены D_1 . Результат — ломаная кривая спроса у фирмы D_2PD_1 . Кривая MR имеет вертикальный разрыв $A-B$.

Из-за разрыва в величинах MR объем выпуска не будет оказывать воздействия на цену товара при изменении MC .

Примерами моделей кооперированного поведения являются картель, модель ценового лидерства и т. д.

Картель — группа фирм, согласующая решения по поводу объемов выпуска и цен так, как если бы они были единой монополией. Установление единой цены увеличивает выручку всех участников картеля, но рост цены сопровождается обязательным снижением объема продаж.

Лидерство в ценах — это соглашение между олигополистами о ценах на свою продукцию. Предприятия отрасли ориентируются на цены, установленные одной компанией-лидером. Как правило, в качестве лидера выступает фирма, являющаяся крупнейшей в рамках своей отрасли.

Монополистическая конкуренция

Теория монополистической конкуренции основывается на следующих допущениях.

1. Большое количество продавцов. Каждая фирма обладает сравнительно небольшой рыночной долей, поэтому она имеет относительный контроль над ценой. Наличие значительного числа продавцов сводит вероятность сговора между ними к минимуму. Кроме того, фирма определяет свое поведение, не учитывая возможную реакцию со стороны конкурентов.

2. Дифференциация продукта — в условиях монополистической конкуренции фирмы продают разные продукты, являющиеся близкими субститутами друг друга. Неоднородность продукта обеспечивает продавцу определенную степень власти на рынке. В то же время присутствие заменителей ограничивает способность фирмы повышать цену, делая потребителей весьма чувствительными к цене. Выделяют действительную и искусственную дифференциацию. *Действительная дифференциация* предполагает различия в его физических характеристиках, таких, например, как химический состав различных косметических средств, разных видов зубной пасты, мыла или и т. п. *Искусственная дифференциация* является результатом различий, созданных посредством рекламы, упаковки, использования торговых марок и т. п. Более того, совершенно однородные продукты могут оказаться неоднородными с точки зрения местоположения источника продажи и услуг, дополняющих их.

3. Легкость входа фирм в отрасль. С одной стороны, эффект масштаба и первоначальные инвестиции невелики для данной рыночной структуры. С другой стороны, по

сравнению с совершенной конкуренцией могут возникать дополнительные финансовые барьеры, связанные с необходимостью разработки продукта, отличающегося от товаров конкурентов.

Кривая спроса фирмы в условиях монополистической конкуренции — нисходящая, эластичная. Модель монополистической конкуренции наиболее реалистична в отношении рынка услуг (розничная торговля, медицинские услуги, различные косметические услуги и т. п.). Примерами подобной рыночной структуры также является рынок мебели, парфюмерии, бытовой химии и т. д.

Максимизация прибыли и определение оптимального объема производства

В краткосрочном периоде каждая фирма на рынке монополистической конкуренции во многом подобна чистой монополии. Сначала она выбирает объем выпуска, исходя из равенства $MC = MR$, а затем использует кривую спроса, чтобы установить цену, соответствующую этому объему P^* (рис. 6.10).

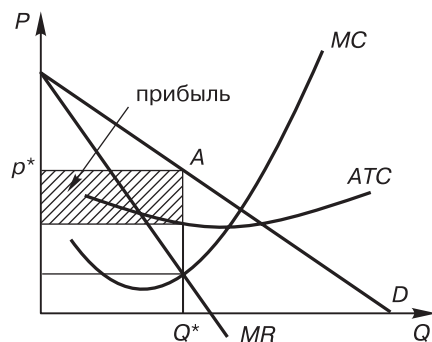


Рис. 6.10. Выбор оптимального объема производства монополистическим конкурентом

Будет ли при этом фирма получать прибыль или нести убыток, зависит от соотношения P и ATC . Однако в условиях монополистической конкуренции экономическая прибыль и убытки не могут существовать долго.

В долгосрочном периоде прибыль притягивает конкурентов в отрасль, а убытки поощряют выход из нее. Процесс миграции фирм продолжается до тех пор, пока экономическая прибыль не достигнет нулевой отметки. Эта ситуация аналогична совершенной конкуренции: ни прибыли, ни убытков.

Точка A — точка долгосрочного равновесия, где $\pi = 0$ (π — прибыль). Кривая D — касательная к LAC (рис. 6.11). Фирмы получают только нормальную прибыль.

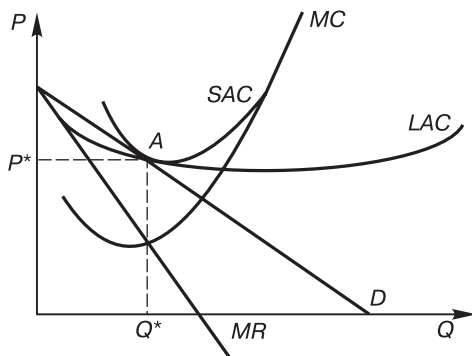


Рис. 6.11. Долгосрочное равновесие на рынке монополистической конкуренции

Таким образом, конкуренция является важным элементом рыночного механизма. Экономисты группируют различные отрасли в зависимости от их рыночной структуры и различают совершенную конкуренцию, абсолютную монополию, монополистическую конкуренцию и олигополию. Прибыльна или убыточна фирма, зависит от цены, объема, издержек выпуска ее продукции, которые изменяются в краткосрочном и долгосрочном периодах.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что такое конкуренция? Какова ее роль в рыночной экономике?
2. Сравните подходы к трактовке сущности конкуренции.
3. Какие элементы включает в себя неценовая конкуренция?
4. При соблюдении какого условия совершенно конкурентная фирма достигает равновесного состояния?
5. Чем отличается чистая монополия от естественной?
6. Охарактеризуйте наиболее важные барьеры для входа в отрасль.
7. При каких условиях возможно осуществление ценовой дискриминации?
8. Почему фирмы можно разделить на ценополучателей и ценопроизводителей?
9. Каково поведение фирм в случае некооперированной олигополии?
10. Что такое дифференциация продукта, каково ее значение на рынке монополистической конкуренции?

ГЛАВА 7

РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Особенности спроса и предложения на рынке факторов производства. Рынок капитала. Дисконтирование. Рынок труда. Заработная плата. Спрос и предложение труда. Номинальная и реальная заработная плата. Рынок земли.

7.1. Особенности спроса и предложения на рынке факторов производства

Любое предприятие как субъект рыночных отношений выступает одновременно в качестве продавца и покупателя. Поэтому оно является активным участником всех структурных элементов рынка: рынка готовой продукции (товаров), факторов производства, денег, ценных бумаг и др. Рынок факторов производства (ресурсов) имеет общие и специфические черты по сравнению с рынком товаров, который мы уже рассматривали.

Как и другие рынки, рынок факторов производства через соответствующие механизмы регулирует рациональное распределение имеющихся у общества ограниченных ресурсов между отдельными потребителями. Рынки факторов производства способствуют более эффективному производству товаров и услуг, ведь при изменении цен фирмы стремятся совершенствовать свои методы производства с тем, чтобы применять больше дешевых и меньше дорогих ресурсов; формирующиеся на этих рынках цены являются важнейшим фактором издержек; также на этих рынках формируются доходы населения, именно по этой причине цены рынка ресурсов и вопросы распределения доходов всегда находятся в центре общественного мнения.

Цены на все виды ресурсов формируются через взаимодействие спроса и предложения аналогично ценам готовой продукции. Кривые спроса и предложения на ресурс строятся так же, как и кривые спроса и предложения на обычном

товарном рынке. Кривая спроса отражает количество продукции, пользующейся спросом при соответствующей цене. Кривая предложения отражает количество ресурсов, которое может быть представлено на рынок по существующим на данный момент ценам. Совпадают в основном мотивы и принципы экономического поведения потребителей и производителей ресурсов и обычных товаров.

Рыночный спрос представляет собой совокупный спрос со стороны всех фирм и отраслей, использующих данный ресурс. Формирование спроса на рынке ресурсов имеет свои особенности.

1. Спрос на обычные потребительские товары индивидуального назначения формируют домохозяйства, население. Предприятия же на рынке товаров выступают как продавцы, они формируют предложение. На рынке факторов производства покупателями (субъектами спроса) являются фирмы, обеспечивающие производственный процесс необходимыми ресурсами. Для ресурсов характерно производительное потребление, так как они используются только в процессе производства. Поэтому спрос на факторы производства предъявляют предприятия, которые осуществляют выпуск продуктов и услуг, необходимых для конечного потребления.

2. В отличие от рынка потребительских благ, спрос на экономические ресурсы является производным (зависимым), связанным главным образом со спросом на продукцию, производимую с применением данных факторов производства. Производный характер спроса объясняется тем, что потребность в них возникает в большинстве случаев тогда, когда с их помощью необходимо произвести пользующиеся спросом конечные потребительские блага, т. е. товары и услуги обычного потребительского назначения. Соответственно спрос на любой фактор производства может возрасти или снизиться в зависимости от того, расширяется или сокращается спрос на потребительские товары, в производстве которых используется данный ресурс.

3. Все используемые в производстве ресурсы в большей или меньшей степени взаимозаменяемы и взаимодополняемы. Природные ресурсы могут быть заменены искусственными материалами, труд — машинами и др. Много зависит от технологии, уровня и соотношения цен на применяемые ресурсы. Так, при прочих равных условиях изменение цен на один из факторов производства вызывает изменение привлекаемого количества не только этого, но и сопряженных с ним факторов производства. Высокие рыночные цены снижают спрос на данный фактор и переключают его на альтернативные факторы производства, имеющие относительно низкие цены. Например, низкая заработная плата способна

повысить спрос на труд и понизить на машины, технологическое оборудование, и наоборот.

4. Ценовая эластичность спроса на ресурсы находится в прямой зависимости от нескольких факторов:

- от ценовой эластичности спроса на выпускаемый с помощью данных ресурсов конечный продукт;
- от возможностей быстрого взаимозамещения применяемых в производстве ресурсов;
- от доли данного ресурса в структуре затрат предприятия.

Эластичность спроса по цене зависит еще от динамики предельного продукта и предельного дохода данного ресурса. Если предельная доходность снижается медленно, то спрос на ресурс относительно эластичен, и наоборот. Важно подчеркнуть и то, что спрос на ресурс производителя, действующего в условиях несовершенной конкуренции, менее эластичен, чем у конкурентного производителя.

Особенности рыночного предложения факторов производства связаны с их количественной и качественной ограниченностью, что и побуждает производителей применять ресурсосберегающие технологии, проводить режим экономии, оптимизировать сочетание и повышать эффективность использования всех видов ресурсов. Степень обеспеченности теми или иными видами ресурсов во многом предопределяет структуру и динамику не только индивидуального, но и общественного производства. Например, ограниченность в некоторых странах естественных природных ресурсов ведет к преимущественному развитию трудоемких видов производств. Особенности предложения на рынках факторов производства обусловлены также спецификой каждого конкретного ресурса, их значительными различиями по эластичности предложения, степени ограниченности и редкости, реальным возможностям их замены альтернативными ресурсами и др. Следует отметить, что объемы и виды ресурсов не строго ограничены, а могут изменяться под воздействием усилий людей, научно-технического прогресса; при этом включение в рыночный оборот первичных факторов возможно лишь при четком законодательном определении прав собственности и получателей дохода.

7.2. Рынок капитала и капитальных активов

Капитал и капитальные активы — это блага, использование которых позволяет увеличить производство будущих благ. Иначе говоря, все экономические блага производственного

назначения, приносящие их владельцу регулярный доход на протяжении длительного времени, можно рассматривать как капитал и капитальные активы. Поэтому рынок капитала как составная часть рынка факторов производства выступает в многообразных формах:

- в материально-вещественной форме (рынок физического капитала);
- в денежной форме (рынок денег, рынок ценных бумаг).

Под физическим капиталом на рынке факторов производства понимаются все разновидности зданий и сооружений, техники и машин производственного назначения, оборудование и инструменты, сырье и материалы, энергия, разнообразная информация в их денежном измерении. В противоположность потребительским благам, товарам личного потребления, капитальные блага (капитальные товары) потребляются производительно для производства других товаров. В экономике капитальные блага подразделяются на две группы: капитальные блага длительного пользования (основной капитал) и капитальные блага краткосрочного пользования (оборотный капитал). В качестве критерия такого деления берутся: физическая неподвижность или подвижность вещей, их долговечность, особенности переноса стоимости на новый продукт.

Основными субъектами рынка физического капитала являются представители реального сектора экономики. Рынок капитальных благ часто называют рынком инвестиционных фондов. Под производственными инвестициями (капиталовложениями) понимают затраты на замену физически и морально устаревшего оборудования, реконструкцию и модернизацию производственных мощностей, внедрение и освоение новых технологий, строительство новых объектов.

На рынке капитальных благ инвесторы выступают в роли покупателей, т. е. носителей инвестиционного спроса. В качестве продавцов на рынке инвестиционных товаров выступают их производители (средств производства, научно-технической продукции). Согласно классической экономической теории, главным фактором, определяющим масштабы функционирования рынка инвестиционных товаров, является инвестиционное предложение, которое в условиях совершенной конкуренции порождает соответствующий спрос на эти товары. Возникающие диспропорции на рынке капитальных товаров регулируются посредством колебания цен в соответствии с соотношением спроса и предложения. Цены равновесия несут в себе информацию, на основе которой субъекты инвестиционной деятельности принимают конкретные решения.

В соответствии с делением капитала на физический и денежный, инвестиции принято делить на реальные и финансовые. Реальные инвестиции — это вложения капитала в

создание новых капитальных благ, это вложения в строящиеся производственные и непроизводственные объекты, оборудование, машины, направляемые на замену или расширение технического парка, увеличение материальных запасов и другие цели. В экономически развитых странах, наряду с реальными, значительную роль играют финансовые инвестиции. Финансовые инвестиции — это вложение денежного капитала в акции, облигации, векселя и другие ценные бумаги и финансовые инструменты, выпущенные предприятиями, организациями, государством. Названные формы инвестирования взаимосвязаны и взаимодополняют друг друга. Реальные инвестиции, например, можно профинансировать за счет продажи вновь выпущенных акций, облигаций.

Для того чтобы расширить производство, предприниматель должен изыскать дополнительные денежные средства, которые называются инвестиционным капиталом. Источником таких средств выступает собственный и заемный капитал. Заемный капитал предприятия находят на рынке денег и рынке ценных бумаг, назначение которых — трансформировать сбережения и доходы в инвестиции. Рынок ссудных капиталов представляет собой совокупность взаимоотношений, где объектом сделки выступает денежный капитал и формируется спрос и предложение на него. Рынок облигаций (ценных бумаг) дополняет систему банковского кредита и взаимодействует с ней.

На рынке денежных средств предложение представлено сбережениями, спрос — капиталовложениями (инвестициями), а цена — нормой процента. Организация взаимодействия поставщиков и потребителей осуществляется через разветвленную сеть финансовых посредников: коммерческие банки, инвестиционные фонды и компании, пенсионные фонды, страховые компании и др. Их функцией является аккумуляирование свободных денежных средств рыночных агентов и размещение их среди потребителей капитала.

Сбережения возникают, когда доходы корпораций, правительства и отдельных граждан превышают их расходы. Сбережения корпораций обычно не поступают на рынок инвестиционного капитала, так как финансовые потребности корпораций, как правило, превышают их сбережения. Поэтому на рынке инвестиционного капитала корпоративный и весь предпринимательский сектор выступает в качестве заемщика. Государственный бюджет в большинстве стран сводится с дефицитом, что побуждает правительства прибегать к внутренним и внешним займам. Таким образом, основными поставщиками денежного капитала выступают домохозяйства, а потребителями — фирмы бизнеса и государство. Личные сбережения принимают форму банковских депозитов, сертификатов пенсионных фондов, облигаций государственного займа, корпоративных ценных бумаг, страховых полисов и т. д.

Важнейшую роль в процессе кредитования предприятий играет выплачиваемый по предоставленным средствам процент.

7.3. Процент на капитал и его роль в развитии экономики

Процент как экономическая категория определяется двояко. С одной стороны, **процент** — это доход на финансовые активы фирм и населения. С другой стороны, **процент** — плата (цена) за возможность распоряжаться в своих интересах определенными заемными ресурсами. В современной учебной и научной литературе любой доход от услуг капитала называется процентом на капитал или прибылью. Процент чаще всего рассматривается как цена равновесия на рынке капитала независимо от того, получают его предприниматели или собственники ссудного капитала.

Количественным определением процента является его ставка, или норма. Обычно норма процента исчисляется за год. **Норма процента** — это отношение суммы годового дохода, полученного на ссудный капитал, к сумме предоставленного кредита. В отличие от российской экономики, в экономически развитых странах норма процентных ставок по кредиту невелика и составляет 2–5% годовых. Это создает реальную заинтересованность во вложении средств в реальный сектор экономики.

Существуют разные подходы, объясняющие образование равновесной нормы процента. Так, согласно теории Кейнса, она формируется под влиянием спроса и предложения на рынке денег, согласно теории ссудных фондов — под воздействием спроса и предложения на рынке облигаций. Но эти подходы нельзя противопоставлять. В действительности равновесная ставка процента является результатом взаимодействия спроса и предложения на деньги и ценные бумаги, в процессе которого устанавливается их совместное равновесие, характеризующееся единой равновесной нормой процента.

Любой инвестор (как население, так и предприниматели), вкладывая средства в определенные капитальные активы (инвестиционные товары), стремится максимизировать доход. Среди различных видов активов предпочтение в первую очередь отдается наиболее высокодоходным и с минимальным риском утраты своих активов. Реальные решения об инвестировании капитала в ту или иную сферу принимаются на основе метода дисконтирования, позволяющего сопоставить величины капитала в различные периоды.

Дисконтирование. Чтобы знать сегодняшнюю ценность материальных благ, которые предполагается получить через несколько лет, необходимо осуществить операцию дисконтирования. Под дисконтированием понимается следующая операция.

Предположим, предприятие приступает к реализации инвестиционного проекта. При оценке эффективности инвестиционного проекта соизмерение разновременных показателей осуществляется посредством дисконтирования, т. е. приведения их (с целью сделать сопоставимыми) к какому-то одному моменту времени. Процентную ставку дисконтирования подбирают примерно равной ставке дохода от возможных альтернативных финансовых инвестиций. Обычно сравнение осуществляется с показателем среднегодовой ставки ссудного процента, который служит своеобразным критерием, разделяющим эффективные проекты от неэффективных. Объясняется это тем, что через год отданные в кредит денежные суммы возрастут в среднем на рыночную норму ссудного процента.

Такие расчеты могут быть осуществлены для любого произвольного периода по следующей формуле:

$$PV = \sum \frac{X_t}{(1+r)^t},$$

где PV — настоящая (текущая, дисконтированная) стоимость капитального актива;

X_t — доход от инвестиций в году t ;

r — годовая процентная ставка;

t — число лет использования капитального актива.

Аналогичным образом устанавливается дисконтированная, первоначальная стоимость любого капитального товара, например акций, облигаций, недвижимости, машин, оборудования, инвестиционных проектов в сфере производства и др.

7.4. Рынок труда и его особенности

Рынок труда — это специфическая форма проявления рыночных отношений в сфере обращения и функционирования рабочей силы; это место, где взаимодействуют спрос на труд и его предложение; это система трудовых и социально-экономических отношений, возникающих в связи с куплей-продажей данного специфического товара.

Существование и функционирование полноценного, конкурентного рынка труда предполагают наличие следующих взаимосвязанных условий:

- большое количество независимых субъектов, представляющих сторону предложения и сторону спроса на рынке труда;

- высокую степень потенциальной мобильности субъектов на рынке труда, чему способствует наличие высокоразвитых, повсеместно доступных населению рынков высококачественного жилья, потребительских товаров, культурных и духовных ценностей;
- свободное ценообразование на рынке труда; ценой выступает заработная плата;
- юридическую и экономическую свободу работника, реальную возможность свободного выбора профессии, отрасли и места деятельности, поощряемого приоритетными предложениями (уровнем оплаты труда, возможностью реализации творческих замыслов и др.);
- предоставление каждому ищущему работу полной информации о вакантных местах и профессиях в отраслях и регионах страны и создание для этой цели повсеместно общедоступных банков данных;
- наличие на рынке труда конкурентной среды, при которой происходит жесткий, беспощадный отбор наиболее способных, предприимчивых. Слабых и неспособных рынок не щадит. Но вместе с тем он стимулирует высококвалифицированный труд, способствует созданию непосредственной взаимосвязи между реальным вкладом каждого и полученным конкретным результатом.

На рынке труда встречаются продавец и покупатель, как при любой сделке купли-продажи. **Продавцы** — это работники, предлагающие свою способность к труду, а **покупатели** — это фирмы или отдельные предприниматели, которые могут самостоятельно решать, сколько и каких работников им требуется. Однако, в отличие от рынка товаров и других факторов производства, рынок труда имеет свои особенности, связанные с его объектом, субъектами купли-продажи, институциональной структурой, а также со спецификой движения спроса и предложения.

Принципиальное отличие труда от всех остальных товаров и производственных ресурсов в том, что он является формой жизнедеятельности человека, реализации его жизненных целей и интересов. Собственник и носитель этого товара — человек со всеми его правами и обязанностями, охраняемыми законом. В настоящее время преобладает **наемная форма труда**, когда собственник труда является лично свободным, но при этом не имеет средств производства. При этих условиях единственным способом добыть средства существования становится продажа собственной рабочей силы, причем не навсегда, а временно.

После купли-продажи обычного товара продавец и покупатель в большинстве случаев прекращают свои взаимоотношения, трудовые же отношения непрерывны с момента

найма работников до их увольнения и регулируются общественными и правовыми нормами.

Существенная особенность товара труд заключается также в его полезности после начала использования. Труд — это товар производственного назначения, он потребляется в процессе производства, т. е. не исчезает при потреблении, а, напротив, участвует в создании новых благ.

При покупке любого другого товара определяющим критерием является цена и качество, а при сделке на рынке труда, кроме этого, важную роль играют условия труда, которые предлагает покупатель.

Рынок труда представляет собой систему противоречивых экономических отношений (их иногда называют трудовыми отношениями) между его субъектами: трудящимися (как занятыми, так и активно ищущими работу), предпринимателями, государством. Организационной формой выражения таких интересов на рынке труда являются ассоциации предпринимателей, с одной стороны, и профсоюзы — с другой. Государство выступает в качестве работодателя на государственных предприятиях. Однако главная его функция заключается в определении правил регулирования экономических интересов противостоящих сил.

Субъектами рынка труда выступают также разнообразные организационные институты — государственные, общественные, частные, осуществляющие посреднические функции (биржи труда, службы занятости, бюро по найму, центры по подготовке и переподготовке кадров, отделы труда на предприятиях и др.).

Труд как ресурс характеризуется:

- разными физическими данными и способностями, поэтому при заключении трудового контракта заранее невозможно определить реальный уровень трудовых усилий работников;
- неодинаковой квалификацией, диктующей необходимость различий в заработной плате работников разных профессий; поэтому нет единого рынка труда, он делится по отраслям, профессиям, переход с одного рынка на другой связан с издержками;
- социальными, психологическими и политическими характеристиками.

Рынок труда имеет сегментированную структуру. В зависимости от классификационного критерия рынок труда делится на:

- внешний (характеризуется мобильностью рабочей силы между фирмами) и внутренний (внутрифирменный рынок основан на движении кадров внутри предприятия);

- официальный (рабочая сила и вакансии, зарегистрированные Федеральной службой занятости) и неофициальный (лица, не прибегающие к помощи Федеральной службы занятости и ведущие самостоятельный поиск рабочих мест);
- квалифицированный и неквалифицированный;
- локальный, региональный, национальный и международный;
- сбалансированный (равновесный) и разбалансированный (дефицитный или избыточный) и др.

Основным механизмом, регулирующим рынок труда, являются соотношение и взаимодействие спроса и предложения рабочей силы. Предложение рабочей силы определяется: уровнем заработной платы и наличием других источников дохода (сбережения, социальные выплаты, дивиденды), общей численностью населения; численностью экономически активного населения; количеством отработанного времени в год; качественными характеристиками трудовых ресурсов (образование, квалификация, производительность труда и др.).

Цена труда, т.е. заработная плата, устанавливается как конкурентное равновесие между спросом и предложением рабочей силы в целом по народному хозяйству и по отдельным категориям работников. Рабочая сила размещается в тех сферах деятельности, которые обеспечивают более высокий доход и покидают те сферы и предприятия, где уровень доходов ниже среднего. Корректирующее воздействие на эти процессы оказывает деятельность государства и профсоюзов.

Общее количество населения страны и темпы увеличения его численности выступают одним из важнейших экстенсивных факторов экономического роста. От особенностей демографической динамики зависит не только предложение трудовых ресурсов, но и объем спроса на производимую продукцию и услуги, а значит и соотношение спроса и предложения на рынке труда.

Спрос на рабочую силу определяется потребностью общественного производства в найме работников, его динамикой, структурой и уровнем развития производительных сил. Факторы спроса на рабочую силу разделяются на две группы: природно-ресурсные и социально-экономические. Страна, обладающая богатыми природно-сырьевыми ресурсами, имеет благоприятные возможности роста занятости трудоспособного населения. Этот фактор оказывает положительное влияние на занятость в России. К социально-экономическим факторам относятся: общая экономическая динамика в сферах производства и услуг, структура форм собственности, отраслевая и воспроизводственная структура экономики, степень вовлеченности страны в международные экономические отношения и др.

Современный рынок труда очень динамичен, отличается постоянным движением населения между состоянием занятости и безработицы. Структурные перестройки и спады производства усиливают высвобождение работников и уменьшают спрос на рабочую силу. Кроме этого, законы рынка побуждают предпринимателей нанимать минимальное количество работников, вследствие чего предложение рабочей силы, как правило, превышает спрос на нее.

7.5. Заработная плата

На рынке труда ценой, денежным выражением стоимости труда, является заработная плата. Различают номинальную и реальную заработную плату. **Номинальной заработной платой** является сумма денег, которую получает наемный работник за свой труд в течение определенного периода. **Реальная заработная плата** — это те товары и услуги, которые можно приобрести на полученные деньги. Она находится в прямой зависимости от номинальной заработной платы и в обратной от уровня цен и налогов, начисляемых на заработную плату.

В условиях рыночной экономики заработная плата определяется прежде всего на основе спроса и предложения на рабочую силу. Величина заработной платы находится в прямой зависимости от спроса на труд и в обратной зависимости от предложения труда. При росте спроса на труд со стороны предпринимателей величина заработной платы возрастает, при снижении спроса на рабочую силу заработная плата падает. При росте предложения труда заработная плата сокращается, так как возникающий при этом избыток рабочей силы оказывает давление на заработную плату в сторону ее понижения.

Кривые спроса на труд определяются предельным продуктом, т. е. приростом продукта при увеличении занятых на одного рабочего. Если предельный продукт одного фактора выше предельного продукта от другого фактора производства, то это ведет к росту спроса на первый фактор производства. Фирма на рынке труда нанимает дополнительных работников до тех пор, пока предельный продукт труда в денежном выражении MRP_L превышает заработную плату нанимаемых работников W (рис. 7.1).

Определенные коррективы в данный процесс вносит так называемые эффект замещения и эффект дохода, связанные с психологией работников.

Эффект замещения и эффект дохода. Заработная плата и трудовая мотивация работников тесно связаны с соотношением свободного и рабочего времени. Более высокая оплата

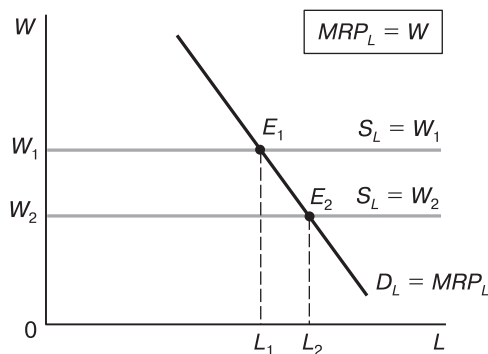


Рис. 7.1. Фирма на рынке труда

труда в сознании работника ассоциируется с упущенной выгодой. Поэтому с повышением ставок заработной платы возрастает заинтересованность работника заместить свободное время дополнительной работой. Из этого следует, что в данном случае он предпочтет заместить свободное время рабочим с целью приобретения новых товаров и услуг на возросшую заработную плату. Этот процесс называется эффектом замещения. Однако описанная ситуация имеет свои объективные границы, так как невозможно бесконечно увеличивать рабочее время. Человеку необходимо время для сна, отправления естественных надобностей, удовлетворения своих культурных и духовных потребностей, отдыха, самообразования и пр.

Работник на рынке труда делает выбор между трудом и досугом, рассматриваемыми как низшее и нормальное блага. При низком уровне заработной платы он замещает досуг трудом (эффект замещения); при высоком уровне заработной платы он делает выбор в пользу досуга (эффект дохода).

На рис. 7.2 приведена кривая увеличения предложения труда при росте заработной платы; этот процесс проявляется до точки E_2 , т. е. точки, в которой предложение труда, достигнув максимального уровня, начинает сокращаться.

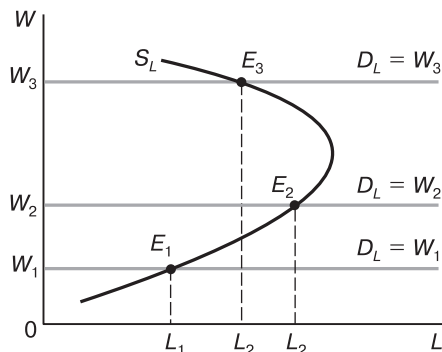


Рис. 7.2. Работник на рынке труда

В экономической теории особый интерес представляет изучение ситуации общего равновесия между совокупным спросом и предложением рабочей силы. Оно достигается на пересечении кривых спроса и предложения труда, когда достигается полная занятость и равновесный уровень заработной платы. В случае превышения заработной платы уровня равновесной цены предложение труда превысит рыночный спрос. Возникает типичная для рыночной экономики ситуация с избыточным предложением труда. В случае установления заработной платы ниже ее равновесного уровня, спрос на рынке труда будет превышать предложение, возникнет временный дефицит рабочей силы. Однако в условиях совершенной конкуренции и гибкости ставок заработной платы ее отклонение от равновесного уровня не может продолжаться долго. Рост зарплаты относительно равновесного уровня вызывает сокращение спроса на труд со стороны фирм и, одновременно, увеличение предложения труда со стороны работников. Если зарплата опускается ниже равновесного уровня, разворачивается противоположный процесс. В конечном счете конкурентный рынок труда характеризуется общим равновесием спроса на труд и предложением труда и равновесным уровнем заработной платы.

Формирование равновесной ставки заработной платы во все не значит, что она будет средней во всех отраслях экономики, хотя данная тенденция и действует на рынке. Размер заработной платы зависит не только от колебания спроса и предложения, но и от качества и условий труда, квалификации работников, степени ответственности, продолжительности рабочего времени и многих других обстоятельств. Дифференциация заработной платы определяется и необходимостью стимулирования менее престижных видов работ, перехода на более ответственную работу, компенсации дополнительных затрат на повышение квалификации и др. Высококвалифицированный труд вознаграждается более высокой заработной платой потому, что такой труд вносит более весомый вклад в получаемую прибыль. Кроме того, высокая заработная плата квалифицированных специалистов компенсирует прошлые затраты труда, времени, средств, усилий на обучение и профессиональную подготовку. Незначительная дифференциация в оплате труда существует при условии, если возникает конкурентная среда либо внутри каждой профессиональной группы, либо в группах взаимодополняемых профессий и специальностей. В этом случае реальная возможность миграции работников данных профессиональных групп в более высокооплачиваемые отрасли и производства будет постепенно нивелировать различия в оплате труда. При отсутствии конкуренции между качественно различными видами труда, профессиональными группами работников

(например, сталевары, врачи, художники, научные работники) значительные различия в заработной плате могут существовать длительное время.

В реально функционирующей рыночной экономике рынок труда является самым несовершенным по сравнению с другими рынками. Это обусловлено как спецификой товара рабочая сила, так и действиями государства и профсоюзов, которые вносят существенные коррективы в механизмы саморегулирования рынка труда.

Государственное регулирование рынка труда представляет собой комплекс административных, экономических, организационных, законодательных и иных методов и инструментов воздействия на уровень занятости и заработной платы в рыночной экономике.

Социальная защищенность наемных работников достигается установлением государственного минимума заработной платы, который должен обеспечить нормальные условия для воспроизводства работников и членов их семей. Величина минимальной заработной платы увязывается с тем физиологическим минимумом, который призван обеспечить простое воспроизводство рабочей силы. Ее важная роль в России определяется еще и тем, что минимальная ставка заработной платы лежит в основе единой тарифной системы, в соответствии с которой оплачивается труд работников большинства государственных предприятий и организаций.

В условиях инфляции в некоторых странах государство использует механизм, не допускающий снижения реальной заработной платы. Осуществляется это путем индексации заработной платы, т. е. ее периодического увеличения пропорционально росту потребительских цен. Поскольку эта мера вносит существенные коррективы в механизмы рыночного саморегулирования и носит инфляционный характер, желательно не прибегать к индексации, а устранить причину ее возникновения.

Государственное регулирование не должно, однако, использоваться для подавления рыночных саморегулирующихся механизмов, препятствовать реализации требований экономической эффективности, ограничивать мобильность рабочей силы, высвобождение лишних работников. Достаточно высокая занятость населения должна обеспечиваться не сохранением излишней численности работников, а созданием новых рабочих мест, стимулированием роста производства, samozанятости и малого бизнеса, устранением всех препятствий к участию в экономической жизни общества новых категорий трудоспособного населения и др.

Эффективной институциональной формой регулирования рынка труда является сотрудничество между предпринимателями, профсоюзами и государством. Профессиональные

союзы — массовая общественная организация, объединяющая на добровольных началах рабочих и служащих по профессиональному признаку. Они обладают широкими полномочиями: осуществляют контроль над исполнением трудового законодательства, состоянием техники безопасности на предприятиях, заключают с администрацией предприятия коллективные договоры, разрешают трудовые споры. С помощью коллективных договоров профсоюзы проводят свою политику в отношении финансирования страховых фондов, размеров и длительности выплаты пособий по безработице. Но основная задача деятельности профсоюза — повышение заработной платы.

Интересы рабочих и предпринимателей противоречивы, имеют разную направленность. Интересы наемного работника, которые призваны защитить профсоюзы через соглашения и коллективные договоры, заключаются в установлении высокой заработной платы, обеспечивающей расширенное воспроизводство рабочей силы. Работодатель заинтересован в выплате такой заработной платы работникам, которая составляла бы наименьшую долю во вновь созданной стоимости и обеспечивала максимальную прибыль. Формой разрешения противоречия интересов служат переговоры, в ходе которых находятся компромиссные решения, учитывающие интересы обеих сторон. Таким образом, коллективные договоры есть результат не столько противоборства интересов, сколько их выявления и сглаживания, предотвращения трудовых конфликтов и забастовок. Коллективные договоры могут заключаться на национальном, отраслевом и фирменном уровнях.

Весьма эффективны коллективные договоры, заключаемые на высшем национальном уровне между ассоциацией предпринимателей и руководством профсоюзов. Они действительны во всех отраслях, для работников каждого учреждения и предприятия в течение срока действия договора. Профсоюзами многих стран проводится политика «солидарной» заработной платы, которая заключается в реализации принципа равной оплаты за равный труд одной и той же специальности на различных предприятиях.

Широкое распространение получила практика заключения коллективных договоров на уровне корпораций и отдельных предприятий. Трудовой договор, заключенный между работодателем и наемным работником, а также существующее законодательство выражают и защищают интересы обеих сторон, определяя оптимальные производственные условия трудовой деятельности, время и интенсивность работы.

Наиболее полно удовлетворить интересы всех сторон, участвующих в переговорном процессе, можно только в условиях динамично развивающейся экономики, роста ВВП. Важно также, чтобы профсоюзы соблюдали чувство меры в

требованиях повышения ставок заработной платы и не нарушали объективный экономический закон, в соответствии с которым темпы роста производительности труда должны опережать темпы роста заработной платы. Иначе увеличится доля заработной платы в структуре себестоимости продукции, возрастут цены, снизится конкурентоспособность производства.

7.6. Рынок земли и рентные отношения

Природные ресурсы — земля и недра, растительный и животный мир, лесные и водные ресурсы, воздушный бассейн и климат, в их первоначальном первозданном виде не являются продуктом человеческого труда, и поэтому не имеют стоимости. Тем не менее, в условиях рынка они, подобно всем другим товарам, представляют собой объект купли-продажи.

Особенности предложения земли как фактора производства:

- земля является невозпроизводимым и абсолютно немобильным ресурсом;
- предложение земли строго ограничено и является совершенно неэластичным;
- в этих условиях спрос на землю выступает важнейшим фактором ценообразования;
- для конкретного пользователя предложение земли обладает некоторой эластичностью, так как он может увеличить земельную площадь за счет конкурентов;
- ограниченность предложения земли усиливается закреплением земли в частную собственность;
- действует закон убывающей отдачи (человек может воздействовать на плодородие, но ограниченно).

Спрос на землю устойчиво выше предложения из-за роста потребности в сельскохозяйственной продукции и из-за роста неземледельческого населения в условиях урбанизации.

Использование природных ресурсов связано с категорией «рента». Рента представляет собой вид дохода, регулярно получаемого с земли и других природных ресурсов, количество которых строго ограничено. Рента является формой реализации собственности на природные ресурсы. Земельная рента как экономическая категория — это та форма, в которой земельная собственность экономически реализуется, т. е. приносит доход. Существование ренты предполагает, что предприниматель, не владеющий необходимыми ему природными

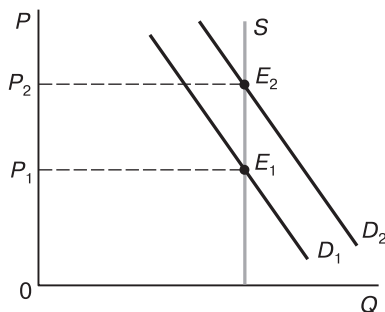


Рис. 7.3. Рынок земли

ресурсами, вынужден (подобно заемному ссудному капиталу) приобретать право на их использование. За это он регулярно выплачивает владельцу природных ресурсов часть своего дохода.

Величина земельной ренты определяется пересечением кривых спроса и предложения (рис. 7.3). С увеличением спроса на землю при неизменном предложении величина ренты увеличивается (переход от точки E_1 к E_2). Земля приносит своему собственнику постоянный доход в виде ренты. Величиной этой ренты определяется цена земли. Чем большую ренту приносит участок, тем большую цену заплатит за него покупатель. Но на цену земли влияет и норма ссудного процента, она обратно пропорциональна ему. Это объясняется тем, что владелец денежного капитала может, вместо покупки земли, получать регулярный доход, путем представления денег в ссуду. Следовательно, цена земли представляет собой капитализированную земельную ренту, т. е. равняется такой сумме денег, которая, будучи положена в банк, при существующем ссудном проценте приносит доход, равный ренте, получаемой с этой земли.

$$V = \frac{R}{r} \cdot 100\%,$$

где V — текущая цена земельного участка;

R — ожидаемая земельная рента;

r — ставка банковского процента.

В чистом виде земельная рента не существует. На рынке ее конкретной формой проявления выступает арендная плата, которая представляет собой сумму денег, уплачиваемую предпринимателем-арендатором собственнику земли. Количественно она больше земельной ренты. В арендную плату, помимо земельной ренты, могут входить и другие элементы. Так, если на арендуемом участке земли были построены хозяйственные сооружения, проведены ирригационные и мелиоративные работы, системы, то в арендную плату кроме земельной ренты будут включены амортизация и процент на вложенный капитал.

Таким образом, рынки труда, земли и капитала являются важнейшей составной частью экономики. Особенности труда и земли как факторов производства вносят специфику в формирование спроса, предложения и цены труда и земли.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Какие особенности рынков факторов производства вы можете выделить?
2. От чего зависит спрос на факторы производства? Приведите примеры.
3. От чего зависит предложение факторов производства? Приведите примеры.
4. Какие типы рыночных структур могут существовать на рынках факторов производства? Приведите примеры.
5. Объясните вид кривой предложения на рынке труда.
6. Как государство регулирует рынки факторов производства?
7. Какие особенности рынка земли в России можно выделить?

ГЛАВА 8

ЗАКОНОМЕРНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Макроэкономика. Национальная экономика. Система национальных счетов. Основные макроэкономические показатели, методы их расчета. Совокупный спрос. Совокупное предложение. Макроэкономическое равновесие. Экономический рост.

Глава 8 написана как интерактивный текст, изучение которого предполагает активную работу студентов с внешними источниками экономической информации, в частности, с сайтами макроэкономической статистической информации, такими (но не только) как сайты Росстата (Федеральной службы государственной статистики) — <https://rosstat.gov.ru/>, ЕМИСС (Единой межведомственной информационно-статистической системы) — <https://www.fedstat.ru/>, статистические сайты отдельных регионов нашей страны, государств и городов, Евростата (статистической службы Европейского Союза) — <https://ec.europa.eu/eurostat>, Всемирной книги фактов (*The World Factbook*) — справочника ЦРУ США по отдельным странам мира, обновляемый каждую неделю, — <https://www.cia.gov/the-world-factbook/>, Всемирного банка и его изданий — <https://www.vsemirnyjbank.org/ru/home>. Такой подход не только позволяет постоянно актуализировать экономическую информацию учебника, но и является реализацией важнейшего для выработки самостоятельного мышления принципа — получения информации из независимых источников.

8.1. Макроэкономика

Макроэкономика — это раздел экономической теории, изучающий закономерности экономического развития и взаимодействия территориальных систем, рассматриваемых как

единое целое. Такими макроэкономическими системами являются национальные и региональные экономики, экономики городов, в особенности мегаполисов, а также мировая экономика, рассматриваемая как единое целое. Объектами макроэкономической теории являются экономики национальных государств, их регионов (в России рассматриваются макрорегионы — федеральные округа и регионы, совпадающие с административными границами областей, краев и республик), региональные объединения государств (например, Европейский Союз) и международные союзы, оформленные теми или иными экономическими соглашениями (например, АТЭС (Азиатско-тихоокеанское экономическое сообщество), БРИКС (неформальное объединение наиболее мощных экономик развивающихся стран — Бразилии, России, Индии, Китая, Южной Африки)). Также изучаются отдельные города мира, в частности, мировые города, составляющие каркас мировой экономики. Главными мировыми городами, центрами мировой экономической, финансовой, предпринимательской, транспортной и культурной активности, являются Нью-Йорк, Лондон и Токио. Крупнейшие мировые города регионального уровня находятся в Европе (Париж, Дюссельдорф, Роттердам, Барселона), Китае и Юго-Восточной Азии (Гонконг, Сингапур). Москва, будучи субъектом РФ, также является мировым городом регионального уровня, крупнейшим логистическим хабом на пути из Европы в Азию, где стыкуются различные транспортные перевозки — железнодорожным, авиационным, автомобильным, речным транспортом, в котором пересекаются важнейшие мировые транспортные коридоры «Север — Юг» и «Запад — Восток», и крупнейшим по населению городом Европы.

Макроэкономические объекты не выступают субъектами рыночных отношений. Хотя между и государствами, и городами подписываются различные экономические соглашения, они носят рамочный характер, а государства (города) выступают гарантами их выполнения. Реализация таких соглашений всегда является делом конкретных частных или государственных компаний. Государства и союзы также обеспечивают благоприятные для деятельности участников рынка экономические и законодательные условия.

Совсем не обязательно, чтобы по экономическим показателям (объемам произведенной продукции, размерам денежной выручки и др.) любой объект макроэкономического анализа превосходил любую коммерческую структуру. Так, по данным российской аналитической компании *Tadviser* (<https://www.tadviser.ru/index>), выручка компании *Apple* за 2019 г., не самый лучший для компании, составила \$260,17 млрд. С такими показателями *Apple* может находиться на 63 месте в ряду государств (по расчетам внутреннего валового продукта,

ВВП, Всемирным Банком). Это превышает показатели развития экономики Новой Зеландии, Болгарии и целого ряда других европейских государств.

Макроэкономический анализ — это анализ массовых экономических явлений, описываемых языком экономической статистики и строящийся на агрегированных и усредненных макроэкономических показателях.

Макроэкономика как раздел экономической теории оформилась с выходом в свет в 1936 г. книги английского экономиста Джона Мейнарда Кейнса «Общая теория процента, занятости и денег» — одного из самых влиятельных экономических сочинений в мире (ссылка на издание на русском языке: <https://socioline.ru/files/5/316/keyns.pdf>). Существует стойкое предубеждение, распространенное в Интернете, что на основе созданной Кейнсом теории макроэкономического регулирования государственной экономики США смогли преодолеть последствия Великой депрессии, мирового экономического кризиса 1929–1934 гг. В эти годы мировое производство сократилось почти до уровня тридцатилетней давности. В США оно упало на 31,5%, безработица достигла 20%, а в автомобильной и некоторых других отраслях — до 50%.

Однако дело обстоит как раз иначе — именно обобщив опыт администрации США, правительства Англии и других европейских государств, Кейнс смог показать невозможность рынка самостоятельно выйти из кризиса, выделить основные механизмы влияния государства на рыночную экономику, смог определить мультипликаторы экономического роста, позволяющие преодолеть кризисные явления, преодолеть безработицу и вывести экономику государства на траекторию экономического роста. Через год после выхода книги Кейнса Джон Ричард Хикс, будущий лауреат премии шведского Национального банка по экономике имени Альфреда Нобеля 1972 г. (Нобелевской премии), в небольшой по объему статье дал математическую интерпретацию теории Кейнса, которая практически стала мировым стандартом понимания идей Кейнса (<http://ecsocman.hse.ru/data/367/700/1219/009Hiks.pdf> — Дж. Р. Хикс «Господин Кейнс и „классики“. Попытка интерпретации», на русском языке).

Макроэкономические процессы и объекты обладают существенно иными качествами и принципами функционирования, нежели отдельные экономические субъекты, рассматриваемые на уровне микроэкономики. Они порождают специфические экономические явления, которые не возникают на уровне отдельных хозяйствующих субъектов — корпораций, предприятий, домохозяйств или индивидуальных предпринимателей. Так, в микроэкономике нет понятий государственного бюджета, налоговой системы, безработицы и занятости, инфляции, совокупного общественного продукта,

совокупного спроса и совокупного предложения, реальных и номинальных доходов населения и их распределения и др.

Центральными вопросами макроэкономики являются вопросы изучения целей и условий национального и глобального развития, циклического характера общественного воспроизводства и его факторов, круговых потоков продуктов и финансов, совокупных доходов и расходов населения, инфляции и экономической занятости, макроэкономического равновесия и экономического роста, функционирования денежной и налоговой систем и формирования национального бюджета и торгового баланса.

К основным задачам макроэкономики относятся определение экономической политики государства, развитие международных экономических отношений в условиях глобализации экономических процессов, экономического регулирования экологических проблем.

8.2. Национальная экономика

Национальная экономика (региональная экономика) — это экономика территорий, принадлежащих определенному государству (региону), находящаяся под единым административным управлением. На этой территории действуют единые нормы и правила экономического поведения, единая налоговая и фискальная система, единая валютно-денежная и налоговая система.

Национальная экономика — это экономика в границах отдельного государства, которая регулируется его юридическими нормами, субъекты которой платят налоги в государственный бюджет и получают из него субсидии и трансферты (т. е. денежные средства, не сопровождаемые обратной поставкой товаров или оказанием каких-либо услуг). В рамках национальной экономики действует единая финансовая система, главным регулятором которой выступает Центральный банк (или какой-то другой институт, выполняющий его функции). Сегодня в Европе в условиях существования единой валюты для стран еврозоны — евро — существует и наднациональный регулятор — Европейский банк. Однако при этом страны сохраняют национальные Центральные банки как регуляторы финансовой системы в границах своих национальных экономик. В то же время сегодня фактически любая национальная экономика является звеном в цепочке мирового разделения труда.

Национальная экономика — это историческое явление. Другими словами, в современном виде она возникла не сразу, а в процессе формирования товарного обмена и развития

национального рынка, связывающего хозяйствующих субъектов в единое целое.

Национальная экономика как функционирующая система является выразителем единых экономических интересов людей, проживающих на определенной территории, направленных на выживание и развитие потенциала общества и каждого из людей, его составляющих. Формирование национальной экономики определяют географические, природные, геополитические факторы. В ходе развертывания единой исторической судьбы, наряду с языком и культурой, экономика явилась одним из основополагающих условий формирования наций и современных государств, и сама развивалась под влиянием этого процесса. С учетом особенностей национального исторического развития в каждой стране возникает своя модель национальной экономики, со своей специализацией, системой профессионального обучения, со своими особенностями в отношениях субъектов между собой и государством.

В каждой национальной экономике кроме регулирующих ее юридических норм стихийно складываются и свои особенные обычаи делового оборота. Это неформализованные или принятые на уровне общественных профессиональных организаций (например, на биржах или в риэлторской деятельности) нормы и правила ведения бизнеса, отношений между партнерами и деловой этики. Эти обычаи делового оборота могут играть в суде важную роль аргументов и доказательств в ходе экономических процессов. Их необходимо учитывать при ведении дел с иностранными партнерами, например при ведении переговоров с японскими или китайскими партнерами.

Государство во все времена являлось активным участником экономической жизни общества. Оно выступает тем институтом, который выражает и реализует общие интересы всех членов общества (или узурпирующих эти интересы групп людей, находящихся у власти, и выдающих свои частные групповые интересы за интересы всего общества). Это относится не только к экономическим, но и к политическим, и культурным сторонам жизни общества.

Итак, можно выделить пять основных характеристик национальной экономики:

- 1) экономика в границах национального государства;
- 2) государство как активный регулятор и участник экономических отношений;
- 3) единые юридические нормы ведения бизнеса;
- 4) единая финансовая и налоговая система;
- 5) национальные обычаи делового оборота.

8.3. Система национальных счетов

Одной из самых важных задач макроэкономической теории является разработка системы национальных счетов (СНС) или (что является синонимом) системы национального счетоводства. Она возникает в середине XX в., когда встает задача сопоставления уровня развития различных стран. Прежде всего, это было связано с послевоенным восстановлением Европы на основе реализации американской помощи Западной Европе, Японии и некоторым другим странам, так называемого плана Маршалла, названного по имени его автора, государственного секретаря США Дж. К. Маршалла, генерала армии, одного из главных американских военачальников во Второй мировой войне, инициатора атомных бомбардировок Хиросимы и Нагасаки (биография лауреата Нобелевской премии мира 1953 г. Джорджа Катлетта Маршалла: <https://www.nobelprize.org/prizes/peace/1953/marshall/biographical/>).

Задача внедрения СНС тесно связана с изучением и развитием системы макроэкономических показателей и методов их применения, единых для всех стран и регионов. СНС необходима для анализа, сравнения уровней и прогноза развития национальных экономик на международном уровне, решения глобальных задач развития региональных экономик и мировой экономики в целом. Это невозможно сделать без единообразного описания экономических процессов в национальных экономиках, для чего и служит СНС.

К показателям, связанным с СНС, относят: валовой внутренний продукт (ВВП), валовой национальный доход (ВНД), валовой национальный располагаемый доход (ВНРД), конечное потребление, валовое накопление, национальное сбережение; чистое кредитование и чистое заимствование, национальное богатство, сальдо внешней торговли.

В России за разработку, внедрение и использование СНС отвечает Росстат (Федеральная служба государственной статистики). На его официальном сайте в разделе «Национальные счета» (<https://rosstat.gov.ru/accounts>) можно найти описание всех счетов СНС, методики их ведения и расчета необходимых показателей.

СНС — это система учета экономических процессов и их результатов в национальной экономике, которая осуществляется государственными статистическими органами. СНС представляет собой систему взаимосвязанных экономических показателей, представленных в виде счетов, т. е. таблиц, организованных на принципе двойной записи: с одной стороны — ресурсы (или пассивы), с другой стороны — их использование (или активы). Между суммой пассивов и суммой активов по счету должно соблюдаться равенство или, другими словами, *баланс*. С определенными оговорками можно сказать, что

СНС для национальной экономики является аналогом бухгалтерского учета для отдельного предприятия.

Разработка теории СНС связана с именами выдающихся ученых-экономистов: Джона Мейнарда Кейнса, Джона Ричарда Хикса, Ричарда Стоуна (Великобритания); Саймона Кузнеца, Василия Леонтьева (США); Яна Тинбергера (Голландия); Рагнара Фриша (Норвегия). Все они впоследствии стали лауреатами премии по экономике имени Альфреда Нобеля.

В СССР в целях государственного планирования на 1923/1924 хозяйственный год впервые был разработан баланс народного хозяйства (БНХ).

БНХ — первая в мире практическая система макроэкономических расчетов. Она стала основой планирования всех советских пятилеток. Принципы построения БНХ использованы при разработке СНС при расчете межотраслевого баланса.

В 1947 г. Статистической комиссией ООН под руководством Р. Стоуна разрабатывается первый международный стандарт СНС. Несколько раз с того времени СНС модернизировалась и перерабатывалась. В 2009 г. ООН приняла уже четвертую версию СНС, так называемую «Систему национальных счетов 2008» или «СНС-2008».

В 1992 г. в России принят закон о переводе государственного статистического учета на международный стандарт СНС. Это связано с развитием рыночных принципов экономики и международных экономических отношений. После 2008 г. изменения в принципах и методиках СНС вызваны как мировым кризисом 2008–2010 гг., так и назревшими изменениями — возросшей ролью информационных и коммуникационных технологий в процессах производства, увеличением значимости нематериальных активов и услуг, глобализацией национальных экономик и крупными социальными технологическими трансформациями в современном мире. Современная СНС включает в определение сферы экономического производства все виды деятельности по производству товаров и услуг всех видов, в том числе производство вооружений, неформальную деятельность (за исключением деятельности домашних хозяйств для целей личного потребления — приготовления пищи, уборки и ремонта жилых помещений, транспортировки имущества и членов семей) и теневую экономику, для оценки которых разработаны специальные методики.

В современной экономической теории используется модель кругооборота товаров, услуг и финансов или, по-другому, *модель круговых потоков*. В рыночной экономике обороту экономических благ, находящихся в натурально-вещественной форме, противостоит оборот финансовых платежей. Простейшая модель кругооборота доходов и расходов включает три основные категории экономических агентов: домашние хозяйства, корпорации и государство (рис. 8.1).

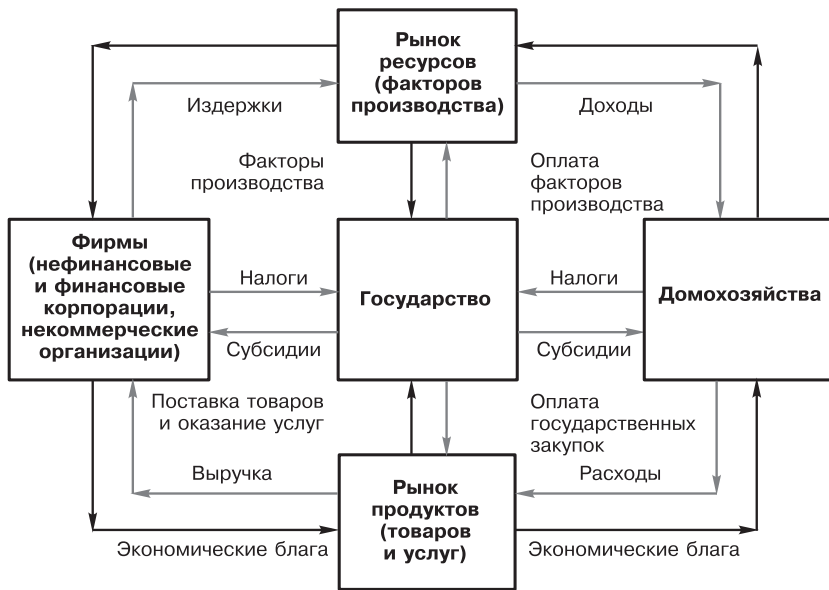


Рис. 8.1. Кругооборот ресурсов, экономических благ, финансовых потоков в национальной экономике

Итак, СНС — это система учета результатов функционирования национальной экономики, осуществляемого государственными органами в целях оценки эффективности экономической политики и проведения международных сравнений.

8.4. Основные макроэкономические показатели, методы их расчета

Центральным показателем СНС является валовой внутренний продукт (**ВВП**). На сайте Росстата актуальная статистика ВВП приведена в разделе «Валовой внутренний продукт» (<https://rosstat.gov.ru/accounts>).

ВВП представляет собой совокупную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных за определенный период (обычно, за финансовый год). Методики расчета устроены таким образом, что в ВВП включается только стоимость товаров и услуг для конечного потребления. Стоимость промежуточных товаров и услуг, полностью используемых в процессе производства (сырье, материалы, топливо, энергия, семена, корма, услуги грузового транспорта, оптовой торговли, коммерческих и финансовых посредников), не включаются в ВВП, чтобы избежать двойного счета. Полностью методология расчетов ВВП представлена на сайте Росстата

(<https://rosstat.gov.ru/accounts>) в разделе Национальные счета/Методология.

Другими словами, **ВВП страны** — это вся вновь произведенная стоимость за финансовый год всеми производителями в таможенных границах государства. При учете ВВП не принимаются в расчет товары и услуги, произведенные в прошлые периоды.

ВВП может быть выражен в рыночных или основных ценах. Рыночные цены потребителя — это цены, которые уплачивает потребитель, включая все чистые налоги на продукты (налоги за минусом выдаваемых предприятиям субсидий на производство товаров и услуг). Основная цена — цена, получаемая производителем за единицу товара или услуги, не включающая налоги на продукты, но включающая субсидии на продукты.

Слово «**внутренний**» означает, что в составе ВВП учитывается весь вновь произведенный резидентами продукт на экономической территории страны за определенный период, чаще всего за квартал, полугодие, три квартала или весь финансовый год.

Финансовый год необязательно должен начинаться с 1 января, как в России. В США он начинается с 1 сентября.

Резиденты — это хозяйствующие субъекты, юридические и физические лица, зарегистрированные в стране и платящие налоги в государственный бюджет, независимо от того, гражданами какой страны являются их владельцы.

В России показатель ВВП рассчитывается с 1994 г.

Слово «**валовой**» означает, что в состав ВВП входит потребление или, другими словами, **использование**, основного капитала, т. е. в процессе создания ВВП учитывается его амортизация, или перенос его стоимости частями на вновь создаваемый продукт.

Между бухгалтерским учетом основных средств на предприятии (микроэкономика) и учетом основных средств в СНС есть существенная разница. Расходы на основной капитал в СНС определяются не как затраты на производство, а как инвестиции. Инвестиции или капитальные вложения в здания, сооружения, станки, оборудование, сельскохозяйственный скот, многолетние растения, рекультивацию земель возвращаются частями в процессе создания валовой добавленной стоимости. Поэтому и используется показатель валового, а не чистого (освобожденного от потребления основного капитала) внутреннего продукта.

Точный учет потребления основного капитала при производстве конкретных продуктов технически очень сложен и трудоемок. Поэтому вместо него используют амортизацию, т. е. механизм переноса стоимости основных фондов на вновь создаваемый продукт равномерными частями в течение нормативно определенного времени.

Вычитая из ВВП потребление основного капитала, получим **чистый внутренний продукт (ЧВП)**. В условиях глобализации мировой экономики все страны в той или иной форме, с одной стороны, получают доходы из-за границы от национальных факторов производства, а с другой стороны, выплачивают часть своих первичных доходов другим странам. Суммируя ВВП и **сальдо первичных доходов из-за границы**, получим **валовой национальный доход (ВНД)**. Суммируя ЧВП и сальдо первичных доходов из-за границы, получим **чистый национальный доход (ЧНД)**. До введения терминов ВНД и ЧНД в СНС-93 в международной практике употреблялись термины «валовой национальный продукт» (ВНП) и «чистый национальный продукт» (ЧНП), что не совсем точно отражало экономическую сущность явления, поскольку доходы из-за границы поступают не только от производства, но и от ценных бумаг и других источников.

Взаимосвязь между основными макроэкономическими показателями СНС показана на рис. 8.2.

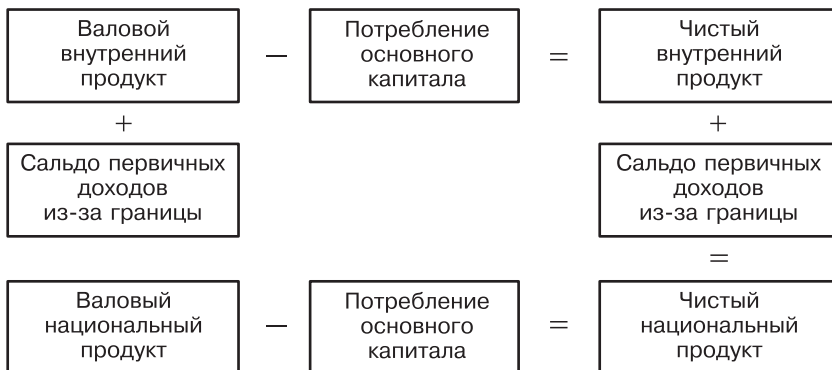


Рис. 8.2. Взаимосвязь между основными показателями СНС-2008

Вычитая из ЧНД косвенные налоги, получим совокупный доход, **заработанный** собственниками факторов производства или сумму факторных доходов или **национальный доход (НД)**:

НД равен заработная плата плюс арендная плата плюс процентные платежи плюс доходы собственников плюс прибыль корпораций.

Личный доход (ЛД) — это совокупный доход, **полученный** собственником факторов производства. Из НД необходимо вычесть все доходы, которые являются частью коллективного дохода, и добавить те доходы, которые дополнительно поступают в распоряжение домохозяйств:

ЛД равен НД минус взносы на социальное страхование минус налог на прибыль корпораций минус нераспределенная прибыль корпораций плюс трансферты плюс проценты по государственным займам.

Третий вид совокупного дохода — **располагаемый личный доход (РЛД)** — доход, находящийся в распоряжении домохозяйств.

РЛД меньше ЛД на величину индивидуальных (прежде всего, подоходных) налогов.

Существуют три метода исчисления ВВП:

- 1) производственный;
- 2) по расходам;
- 3) по доходам (подробную методику расчета ВВП можно увидеть на сайте Росстата в разделе «Национальные счета» (<https://rosstat.gov.ru/accounts>)).

При **производственном методе** ВВП рассчитывается как сумма валовой добавленной стоимости всех экономических субъектов во всех отраслях и секторах экономики.

Валовая добавленная стоимость (ВДС) — это стоимость, созданная в процессе производства на конкретном предприятии и составляющая реальный вклад предприятия в создание (увеличение) стоимости конкретного продукта или услуги. ВДС включает заработную плату, прибыль и амортизацию. Поэтому потребленные сырье и материалы, комплектующие изделия и компоненты (по стоимости приобретения) в добавленную стоимость произведенного данным предприятием продукта не включаются. Иначе говоря, добавленная стоимость — это валовая продукция предприятия за минусом текущих материальных издержек, но с включением в нее отчислений на амортизацию, так как основные фонды предприятия (капитал как фактор производства) принимают участие в создании новой стоимости производимой продукции.

ВДС рассчитывается как разница между стоимостью произведенных товаров и услуг на всех предприятиях (**выпуском**) и стоимостью товаров и услуг, полностью потребленных в процессе производства (**промежуточным потреблением**).

Расчет ВВП (Y) как суммы компонентов конечного использования (**по расходам**) включает *затраты* на конечное потребление товаров и услуг, которое охватывает расходы домашних хозяйств и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства (C); на валовое накопление

(инвестиции, потребление основного капитала — амортизацию, увеличение запасов материальных оборотных средств и чистое приобретение ценностей) — I_b , на расходы государственных органов (G) и сальдо экспорта и импорта товаров и услуг — X_n :

$$Y = C + I_b + G + X_n.$$

Расчет ВВП по доходам включает следующие виды первичных доходов: оплату труда (включая отчисления работодателей на социальное страхование), амортизацию, валовую прибыль корпораций и валовые смешанные доходы индивидуальных предпринимателей, из которых выплачивается рента и проценты, чистые налоги на доходы и импорт, рассматриваемые как первичные доходы государства.

Поскольку ВВП — это стоимостный показатель, при оценке его динамики важно понимать, какая доля роста обеспечена физическим увеличением объемов производства, а какая — получена за счет роста цен (инфляции). Исчисление ВВП в ценах базисного периода (так называемого «реального ВВП») позволяет оценить физический прирост производства товаров и услуг за период. Для этой цели применяется дефлятор ВВП.

Дефлятор ВВП показывает, на сколько увеличился ВВП в текущем периоде по сравнению с базовым периодом **за счет роста цен**. Дефлятор ВВП исчисляется как отношение определенной «корзины» конечных и промежуточных продуктов, рассчитанной в ценах базисного периода:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{ВВП}_{\text{номинальный}}}{\text{ВВП}_{\text{реальный}}}.$$

Для международных сравнений необходимо также пересчитывать национальный ВВП по **паритету покупательной способности (ППС)**. Валютный курс по ППС — это валютный курс страны, рассчитанный следующим образом: стоимость определенного набора товаров и услуг на территории и в ценах данной страны сравнивается со стоимостью того же набора на территории США в национальных ценах. В этот набор, принятый для международных статистических сравнений, так называемую «корзину», входят 600–800 основных потребительских товаров и услуг, 200–300 основных инвестиционных товаров, 10–20 типичных строительных объектов. За расчет ППС в нашей стране отвечает Росстат. Часто, в основном, журналистами, при сравнении стоимости жизни в разных странах, для определения валютного курса по ППС используется какой-либо один знаковый товар (например, существует так называемый индекс Big Mac).

В 2019 г. валютный курс по ППС в России был равен 25,7 руб. за 1 долл. США. Другими словами, в среднем, продукт,

стоящий в США \$1, в России должен стоить 25,7 руб. Но по внутреннему обменному курсу доллар США стоил в среднем 60 руб., т. е. был переоценен более чем в два раза, что выгодно для российских экспортеров, прежде всего, экспортеров углеводородного сырья — нефти и газа, но невыгодно для внутренних потребителей импортных товаров, за которые приходится переплачивать. Ввезя в Россию 1 доллар США от продажи сырья на международных рынках, экспортеры получают здесь от его продажи не 25,7 руб., а 60 руб.

Обобщающим макроэкономическим показателем, отражающим стоимость всех имеющихся в обществе экономических благ, является показатель национального богатства. **Национальное богатство** — это совокупность материальных и нематериальных благ, которым располагает общество к определенному моменту, выраженная в денежном эквиваленте. В состав национального богатства входят:

- естественное богатство (природные ресурсы, в том числе разведанные, но еще не освоенные);
- общественное богатство (блага, созданные в результате деятельности людей), в том числе:
 - ✓ материальное общественное богатство (основные производственные и непроизводственные фонды, оборотные средства производства и материальные запасы, личное имущество населения и другие материальные активы);
 - ✓ нематериальное общественное богатство (накопленный научный, образовательный, культурный потенциал общества).

Национальное богатство — это активы, накопленные за все время существования общества. Денежные средства и финансовые активы в его состав не входят, но то, что не может быть оценено в денежном эквиваленте, в состав национального богатства тоже не входит.

8.5. Совокупный спрос и совокупное предложение

Совокупный спрос (aggregate demand — AD) — макроэкономический показатель агрегированного денежного спроса на общий объем **конечных** товаров и услуг при определенном уровне цен (см. рис. 8.3). Структура совокупного спроса аналогична структуре ВВП, исчисленного по расходам. Совокупный спрос включает:

- 1) спрос на потребительские товары и услуги (C);
- 2) спрос на инвестиционные товары (I);

3) спрос на товары и услуги со стороны государства (G);

4) спрос на экспортные продукты со стороны «остального мира» или разницу между экспортом и импортом (так называемый чистый экспорт) (X_n).

Спрос на макроэкономическом уровне подчиняется тем же закономерностям, что и на микроэкономическом уровне — падает при росте цен и увеличивается при их снижении. Эта зависимость вытекает из уравнения количественной теории денег:

$$MV = PY,$$

где Y (*yeld*) — реальный объем выпуска, на который предъявлен спрос;

P (*price*) — средний уровень цен в экономике;

M (*money*) — количество денег в обращении;

V (*velocity*) — скорость обращения денег.

Из этой формулы следует, что чем выше уровень цен P , тем (при условии фиксированного предложения денег M и скорости их обращения V), тем меньше количество товаров и услуг Y , на которые предъявлен реальный спрос.

Обратная зависимость между величиной совокупного спроса и уровнем цен связана с:

- эффектом процентной ставки (эффектом Кейнса) — с ростом цен увеличивается спрос на деньги. При неизменном предложении денег растет ставка процента. В результате уменьшается спрос со стороны экономических агентов, использующих кредиты;
- эффектом богатства (эффектом Пигу, английского экономиста) — рост цен снижает реальную покупательную способность накопленных финансовых активов, делает их владельцев беднее. В результате снижаются потребительские расходы и совокупный спрос;
- эффектом импортных закупок — рост цен внутри страны при неизменных ценах на импорт увеличивает внутренний спрос на него и снижает спрос на отечественные товары. В результате уменьшаются доходы занятых в экономике и расходы домашних хозяйств, а значит, и совокупный спрос в целом.

На сдвиг кривой совокупного спроса, в отличие от кривой спроса на отдельный продукт, воздействуют **специфические неценовые** факторы: количество денег и скорость их обращения, факторы, влияющие на расходы домашних хозяйств — благосостояние потребителей, налоги, ожидания изменения экономической конъюнктуры; факторы, влияющие на инвестиционные расходы корпораций (процентные ставки, льготное кредитование, субсидии), кредитование, субсидии;

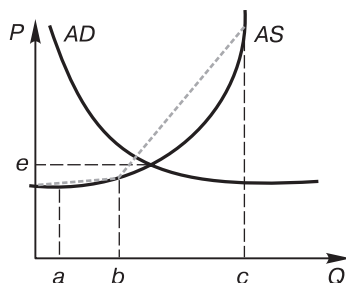


Рис. 8.3. Кривые совокупного спроса и совокупного предложения

государственная политика в области государственных закупок; условия на внешних рынках (соотношение экспорта и импорта; изменение процентных ставок, валютных курсов); демографические и социальные факторы (изменение половозрастной, профессиональной структуры населения, его имущественной дифференциации; предпочтения, вкусы потребителей и изменения моды) и некоторые другие.

Совокупное предложение (aggregate supply — AS) — стоимость конечной продукции в денежном выражении, произведенной и предложенной обществу за определенный период. Как и в отношении кривой AD, ценовые факторы, изменяя объем совокупного предложения, обуславливают движение равновесной точки совокупного предложения вдоль кривой AS. Неценовые факторы вызывают сдвиг всей кривой влево или вправо. К **неценовым факторам** относятся изменения в технологии, структуре экономики, объемах используемых ресурсов, системе налогообложения.

На кривой совокупного спроса выделяют три отрезка: так называемый кейнсианский — это более пологий отрезок *ab*, «восходящий» отрезок *bc* и круто идущий вверх «классический» отрезок *после c*. **Кейнсианский отрезок *ab*** теоретически рассматривается как горизонтальный — это означает, что объемы производства ВВП (ось Q) растут при неизменных ценах P. Это возможно только в краткосрочном периоде (реально от года до трех лет) в условиях кризиса и спада производства. Расширение производства в таких условиях (медленное и нестабильное) не сопровождается повышением издержек производства из-за дешевизны сырья и рабочей силы, соответственно цены на готовую продукцию и услуги не растут или растут очень медленно, что связано также с уменьшением доходов населения и низким уровнем совокупного спроса.

На **восходящем участке** кривой *bc* оживление производства и начало выхода из кризиса связано, прежде всего, с ростом цен, причиной которого могут быть усилия государства, следующего кейнсианским рецептам — увеличения

денежной массы в обращении, регулируемой инфляции, стимуляции потребительского спроса. «Классический» отрезок кривой совокупного предложения — *вертикаль* s , соответствующий принципам **классической либеральной** экономической теории, рассматривается ею как вертикальный, когда возможности расширения производства в долгосрочном плане исчерпаны. Обеспечены полная занятость населения и стабильный рост доходов, производство функционирует в полную силу, рост цен происходит из-за роста потребления, и из-за роста цен на все более дорогое сырье, вовлекаемое в процесс производства.

Пересечение кривых совокупного спроса AD и совокупного предложения AS дает точку **макроэкономического равновесия** (точка e (equilibrium — равновесие) на рис. 8.3), т.е. *ситуацию, когда рыночные спрос и предложение на товары и услуги сбалансированы*.

При макроэкономическом равновесии совокупный спрос равен совокупному предложению, т.е. все, что производится, то и потребляется, и все, на что есть спрос, производится. Отсюда, основное уравнение макроэкономического равновесия можно выразить формулой:

$$Y = C + I_b + G + X_n = C + S + T,$$

где C — конечное потребление в секторе домашних хозяйств; S (*savings*) — сбережения домохозяйств (фактически, отложенный спрос);

T (*tax*) — уплаченные налоги, т.е. спрос со стороны государства.

Макроэкономическое равновесие всегда бывает только динамическим. Это означает, что стоимость и объемы совокупного спроса и совокупного предложения в каждый конкретный момент колеблются вокруг точки равновесия. Однако под действием сил рыночного регулирования и усилий государства они стремятся к равновесным значениям цены и объема (точка e на рис. 8.3).

Различают долгосрочное и краткосрочное равновесие. **Долгосрочное равновесие** достигается, когда целиком задействованы все факторы производства при данном уровне развития технологии и уровне производительности труда — обеспечена полная занятость экономически активного населения, на сто процентов загружены производственные мощности, сырье и материалы поступают в производство по оптимальным ценам. В результате роста денежных доходов происходит увеличение потребительского спроса, который быстро удовлетворяется увеличением объема производства за счет запасов сырья и материалов, резервных мощностей, интенсификацией труда и других внутренних возможностей производителей. При этом роста цен не происходит. Кривая совокупного спроса AD

сдвигается вправо и устанавливается **краткосрочное равновесие** при новом равновесном объеме и старой равновесной цене. Однако так долго продолжаться не может. Для удовлетворения спроса в производство вовлекаются новые, более дорогие ресурсы: мощности, сырье и материалы, внедряются новые технологии. Это вызывает рост цен на готовую продукцию. Спрос на нее начинает падать. Объемы производства возвращаются на прежний уровень (или близкий к нему), но на новом, более высоком уровне цен, который компенсирует возросшие денежные доходы населения (сдвиг кривой AS влево).

Возникает новая ситуация долговременного равновесия.

Проблема макроэкономического равновесия имеет важное практическое значение при решении вопроса, в каких случаях рыночная система является саморегулируемой, а в каких требуется вмешательство государства.

Неоклассическая (неолиберальная) модель экономики строится на положении о встроенных регуляторах рынка — *гибкой ставке номинальной заработной платы*, ставке кредитного процента, которые автоматически компенсируют все отклонения рынка и приводят его в состояние равновесия. Нарушение равновесия рынка (безработица, кризис производства, инфляция) возможно только как временное явление, связанное с отклонением цен от своих равновесных значений. Изменение количества денег в обращении влияет только на номинальные параметры экономики, не затрагивая реальных значений физического объема выпуска. *Отсюда следует, что государство должно как можно меньше вмешиваться в экономику.*

Кейнсианская теория указывает на внутренние причины, которые не позволяют реальному рынку автоматически достигать макроэкономического равновесия. Снижение заработной платы и уменьшение занятости во время кризиса ведет к снижению совокупного потребительского денежного спроса, что в свою очередь провоцирует снижение объемов производства. Из этого «штопора» вывести рынок может только государство с помощью специальных мер борьбы с безработицей, за счет широкого развертывания общественных работ, стимулирования потребительского спроса, увеличения денежной массы в сфере обращения и некоторых других мер регулируемой инфляции.

8.6. Экономический рост

Экономический рост — это увеличение физических объемов производства товаров и услуг в течение определенного периода (как правило, за квартал или год — кратковременный рост или за ряд лет — долговременная тенденция). При

долговременной тенденции нивелируются кратковременные спады и подъемы в результате циклического развития экономики. Экономический рост — это количественная сторона процесса развития экономики. Развитие — более широкая категория, представляющая переход экономики на новый технико-технологический уровень, к новым укладам производства, обеспечивающим формационные сдвиги. Экономический рост при таких условиях — это *интенсивный тип роста*. Хотя экономический рост является важнейшей характеристикой экономического развития, последнее может происходить и без него. Примером является экономическое развитие нашей страны в 90-е годы XX в. и в период с 2014 по 2022 г. Экономический рост также может происходить без развития — на базе старых технологий и при неизменной производительности труда за счет расширения масштабов производства. Это так называемый *экстенсивный тип роста*.

Экономический рост свидетельствует о процессе расширенного воспроизводства. Самыми важными показателями экономического роста являются показатель ВВП и производные от него, показатель объемов производства товаров и услуг, показатель торгового оборота. На их основе оценивают уровень жизни населения и его тенденции. Динамика экономического роста позволяет судить о степени развития национальных экономик, проблем эффективного использования материальных ресурсов, успешности решения социальных проблем общества.

К факторам экономического роста относятся количество и качество трудоспособного населения, природные ресурсы, основной капитал, уровень используемых технологий, уровень развития научно-технических и фундаментальных исследований. На экономический рост влияет также экономическая система страны, включая государственное регулирование и эффективный общественный контроль, особенно над коррупцией.

Факторы экономического роста определяют границы производственных возможностей. Графически экономический рост может быть представлен как переход к новой границе производственных возможностей (рис. 8.4).

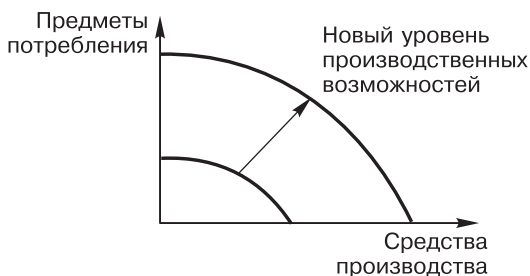


Рис. 8.4. Экономический рост

Для исследования факторов роста применяются многофакторные модели, позволяющие выделить и оценить влияние отдельных факторов на общий уровень развития и их взаимосвязь. Одной из наиболее известных моделей такого рода является производственная функция Кобба-Дугласа, описывающая зависимость объемов выпуска продукции от факторов труда (L) и капитала (K). В 50-е годы прошлого века выдающийся экономист, лауреат Нобелевской премии, профессор МИТ (Массачусетского технологического института) Роберт Солоу ввел в функцию Кобба-Дугласа фактор научно-технического прогресса (A) как основного условия экономического роста: $Q = A \cdot L^\alpha \cdot K^\beta$, где $\beta = 1 - \alpha$ при постоянной отдаче при изменении масштабов производства.

В мире существуют три основных концепции экономического роста:

- 1) неограниченного индустриального роста;
- 2) нулевого роста (экологическое движение);
- 3) устойчивого развития.

Идея неограниченного индустриального роста как основы прогресса общества родилась с началом промышленной революции в XVIII в. В 1968 г. возник так называемый «Римский клуб», социально-экономические исследования которого привели к идее ограничения экономического роста развитых стран (так называемого нулевого роста) для того, чтобы избежать планетарной экологической катастрофы в результате истощения природных ресурсов, промышленного загрязнения среды и глобального уничтожения природных экосистем. В 1972 г. вышел первый, наиболее известный доклад «Пределы роста» (The Limits to Growth), который прозвучал грозным предупреждением человечеству (<https://drive.google.com/file/d/0B94jiYiyxxDHckthb1RxOVN2TVE/view?resourcekey=0-sgYHL2NcozW4I0bBcV8oAw>, на русском яз.).

В 1992 г. в Рио-де-Жанейро мировым сообществом принципы экологического подхода были развиты в концепцию так называемого устойчивого развития (*sustainable development*). В связи с глобализацией экономики, развитием новых технологий и сетевой организации производства главным принципом развития было признано обеспечение потребностей нынешнего поколения без нарушения права и возможностей будущих поколений на достойное существование. Другими словами, в основу этой концепции положен:

- отказ от необратимых изменений нашей планеты, вызванных экономическим развитием, и переход на технологии, использующие альтернативные и возобновляемые источники энергии и ресурсов;
- использование отслуживших продуктов и отходов для производства новой продукции;

- добровольное ограничение цивилизованными людьми своих материальных запросов (например, переход от использования престижных автомобилей к малолитражным, от них к электромобилям и к велосипедам и т. п.).

В последней версии концепции устойчивого развития, разработанной под эгидой ООН, названы 17 целей мирового развития, которые человечество намеревается достигнуть к 2030 г. (sdgs.un.org).

В январе 2016 г. на Всемирном экономическом форуме в Давосе его организатор, немецкий предприниматель и политик Клаус Шваб объявил о наступлении IV-й промышленной революции (World Economic Forum Annual Meeting 20–23 January 2016 Davos-Klosters, Switzerland/(2016) Programme [Online], <https://www.weforum.org/events/world-economic-forum-annual-meeting2016/programme?theme=Fourth%20Industrial%20Revolution>), которая связана с глобализацией экономики на основе бурного развития нано-биоинженерно-информационно-компьютерных технологий, выводящих мировую экономическую систему в так называемую точку сингулярности, где мы не можем прогнозировать ее дальнейшее развитие. Экономическое развитие в настоящее время идет по шести основным направлениям: большие данные и квантовые вычисления, облачные технологии хранения данных, искусственный интеллект, виртуальная и дополненная реальность, интернет вещей — умная среда (*Smart Enviroment*) и промышленный интернет вещей (*Industrial Internet of Things*) и блокчейн (наиболее успешной реализацией которого являются сегодня криптовалюты). Мировая экономическая система оказывается перед новыми вызовами, с которыми ей еще не приходилось встречаться за свои две с половиной тысячи лет истории.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что изучает макроэкономика и какими методами?
2. Что включают понятие «национальная экономика»?
3. Что такое «система национальных счетов» и каковы принципы ее функционирования?
4. Каковы основные субъекты экономической деятельности в СНС и их основные функции?
5. Каковы основные показатели СНС и связь между ними?
6. Каковы основные способы расчета ВВП?

7. Что такое совокупный спрос и совокупное предложение?
8. Что такое макроэкономическое равновесие и каковы условия его достижения?
9. В чем состоит разница между краткосрочным (неустойчивым) и долгосрочным (устойчивым) равновесием?
10. В чем различие неоклассического (неолиберального) и кейнсианского подходов к достижению макроэкономического равновесия?
11. Что такое экономический рост и в чем его отличие от экономического развития?
12. Как измеряется экономический рост?
13. Назовите основные факторы экономического роста.
14. Какие существуют концепции экономического роста?

ГЛАВА 9

ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

Циклическое развитие экономики. Инфляция: сущность, причины возникновения, формы, социально-экономические последствия. Безработица: сущность и формы.

При рассмотрении экономического развития можно увидеть, что в макроэкономике могут возникать два противоположных состояния процессов воспроизводства национального продукта.

Один процесс заключается в неустойчивости национального хозяйства, обусловленной стихийным развитием товарного производства и рынка. Данная неустойчивость порождает нарушения нормального хода развития макроэкономического организма.

Другое состояние заключается в равновесии основных пропорций макроэкономике, которое обеспечивает устойчивость развития всей экономической системы. При этом государство добивается положительного экономического и социального эффекта.

9.1. Циклическое развитие экономики

С тех пор как в рамках капиталистического общества осуществился переход к индустриальному производству, возникли изменения воспроизводства, принявшие циклический характер. Цикл включает в себя ряд последовательно сменяющихся друг друга фаз. **Экономические циклы** — это тип колебаний в совокупной экономической активности наций, организующих свою деятельность преимущественно в форме частного предпринимательства; цикл состоит из периода подъема, наблюдаемого одновременно во многих видах экономической деятельности, который сменяется также общим для всей экономики периодом спада, сокращением производства

с последующим оживлением, переходящим в фазу подъема следующего цикла; такая смена фаз цикла является повторяющейся, но не обязательно периодической.

Экономические циклы характеризуются следующими показателями:

- амплитуда колебаний — максимальная разница между наибольшим и наименьшим значением показателя в течение цикла;
- продолжительность цикла — период, в течение которого совершается одно полное колебание деловой активности.

Рассмотрим экономический цикл (его также часто называют деловым циклом) в его типичном варианте. Классический экономический цикл перепроизводства состоит из четырех фаз (рис. 9.1). В каждой из них наблюдается разная динамика объема производства, уровня цен, занятости работников, нормы процента.

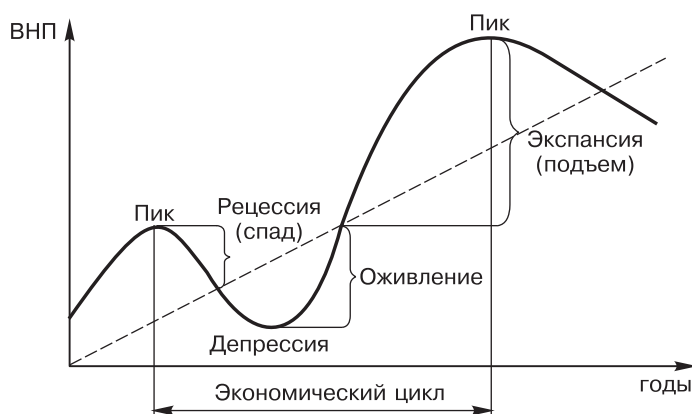


Рис 9.1. Основные фазы экономического цикла

На фазе **рецессии (кризиса)** наблюдается падение уровня и темпов экономического роста, сокращение масштабов выпуска изделий. Происходят массовые банкротства (разорение) промышленных и торговых предприятий, которые не могут распродать накопившиеся товары. Быстро растет безработица, сокращается заработная плата. В обществе нарушаются кредитные связи, падают курсы акций. Предприниматели испытывают острую потребность в деньгах для уплаты быстро образующихся долгов, в результате норма банковского процента значительно возрастает.

Затем наступает другая фаза — **депрессия** (от лат. *depressio* — понижение, подавление). Темпы спада производства замедляются. Постепенно уменьшаются запасы товаров. При незначительном спросе масса свободного денежного капитала увеличивается, а ставка банковского процента снижается до

минимума. В период депрессии предложение товаров перестает обгонять спрос, прекращение выпуска товаров снижает их предложение до уровня спроса. В то же время создаются естественные условия для выхода из кризиса. Уменьшаются цены на средства производства и удешевляется кредит, что способствует возобновлению и расширенного воспроизводства на новой технической основе.

В следующей фазе — **оживлении** — производство расширяется до его предкризисного уровня. Размеры товарных запасов устанавливаются на уровне, необходимом для бесперебойного снабжения рынка. Начинается небольшое повышение цен, вызванное увеличением покупательного спроса, сокращаются масштабы безработицы; возрастает спрос на денежный капитал, и ставка процента увеличивается.

Наконец, наступает фаза **подъема**. В этот период выпуск продукции превышает предкризисный уровень. Сокращается безработица. С расширением покупательного спроса возрастают цены на товары. Повышается прибыльность производства. Увеличивается спрос на кредитные средства и соответственно возрастает норма банковского процента.

Все многообразие экономических кризисов классифицируют по ряду признаков.

1. Кризисы по масштабам нарушения равновесия в хозяйственных системах. Общие кризисы охватывают все национальное хозяйство. Частичные распространяются на какую-либо одну сферу или отрасль экономики. Например, **финансовый кризис** — проявляется в постоянных бюджетных дефицитах (когда расходы государства значительно превышают его доходы). Крайним проявлением финансового кризиса является неплатежеспособность государства по иностранным займам (во время мирового экономического кризиса 1929–1933 гг. прекратили платежи по внешним займам Великобритания, Франция, Германия, Италия; в 1931 г. США на год отсрочили все платежи по внешним долгам). В августе 1998 г. финансовый кризис огромной силы разразился в России. В 2008 г. мировой финансовый кризис затронул практически все страны мира.

Денежно-кредитный кризис — потрясение денежно-кредитной системы. Происходят резкое сокращение коммерческого и банковского кредита, массовое изъятие вкладов и крах банков, погоня населения и предпринимателей за наличными деньгами, падение курсов акций и облигаций, а также снижение нормы банковского процента.

Структурный кризис обусловлен нарушением нормальных соотношений между отраслями производства (однобокое и уродливое развитие одних отраслей в ущерб другим,

ухудшение положения в отдельных видах производства). Например, в середине 1970-х гг. возникли большие трудности в обеспечении западных стран сырьем и энергоносителями.

2. Кризисы по регулярности нарушения равновесия в экономике.

Периодические кризисы повторяются регулярно через некоторые промежутки времени.

Промежуточные не дают начала полного делового цикла и прерываются на каком-то этапе; являются менее глубокими и менее продолжительными.

Нерегулярные кризисы имеют особые причины возникновения. Отраслевое потрясение охватывает одну из отраслей народного хозяйства и вызывается изменением структуры производства, нарушением нормальных хозяйственных связей и др.

3. Кризисы по продолжительности. Экономические циклы различают по их продолжительности. Существуют долгосрочные (50–60 лет), среднесрочные (8–11 лет) и краткосрочные (2–3 года) циклы. Каждый из этих циклов имеет свои причины.

Теория долгосрочных циклов («длинных волн») разработана Н. Д. Кондратьевым в 20-х годах XX в. «Длинная волна» состоит из двух больших фаз: «фазы подъема» и «фазы спада».

Основой периодичности долгосрочных колебаний являются фундаментальные открытия и появление на базе новых знаний новых технологий (табл. 9.1).

Таблица 9.1. «Длинные волны» Н. Кондратьева

Период подъема, годы	Период спада, годы	Технические нововведения
1789–1814	1814–1849	Паровой двигатель, ткацкий станок, технология переработки угля и железа
1849–1873	1873–1896	Пароход, железная дорога, телеграф, цемент
1896–1920.	1920–1940	Химия, автомобиль, алюминий, электрификация
1940–1965	1965–1985	Пластмассы, телевидение, ядерная энергетика, электроника

Фаза подъема характеризуется инвестиционной активностью, усиленным вложением капитала в наращивание объемов производства, ростом занятости и ссудного процента.

Фаза спада характеризуется появлением избыточного капитала, не находящего себе применения в новых инвестициях, объем промышленного производства сокращается, в результате чего растет безработица, снижается ссудный процент. Долгосрочные циклы связаны с появлением и переходом к новым технологическим способам производства. Этот переход занимает длительное время и дает толчок новой волне.

Циклы Кузнеця — строительные циклы продолжительностью 15–20 лет, связанные с периодическим массовым обновлением жилья и некоторых производственных сооружений; открыты американским экономистом Саймоном Кузнецом.

Циклы Жюгляра — промышленные циклы средней продолжительности (7–11 лет), связанные с инвестициями в оборудование; открыты французским врачом и экономистом Клементом Жюгляром, исследованы также Карлом Марксом. По мнению К. Жюгляра, машины, станки, оборудование обычно имеют срок службы 5–7 лет, и в период подъема предприятия обновляют свои производственные мощности, спрос на капитальные блага и их производство растет. Через некоторое время спрос падает, сокращается и производство. Однако через 5–7 лет оборудование оказывается устаревшим и требуется его замена, после обновления спрос начинает расти, экономика вступает в фазу подъема и т. д.

Циклы Китчина — малые циклы продолжительностью 3–5 лет, связанные с движением производственных запасов на предприятиях, которые периодически обновляются или заменяются другим видом; открыты английским экономистом Джозефом Китчином.

Перечисленные циклы не являются независимыми, а находятся в определенной взаимосвязи. Среднесрочные циклы «нанизываются» на длинные волны. В свою очередь среднесрочные циклы могут включать в себя краткосрочные, возникающие в связи с колебаниями совокупного спроса и совокупного предложения.

4. По характеру нарушения пропорций воспроизводства выделяются два вида.

Кризис перепроизводства товаров — выпуск излишнего количества полезных вещей, не находящихся сбыта.

Кризис недопроизводства товаров — острая их нехватка для удовлетворения платежеспособного спроса населения.

Впервые экономический кризис перепроизводства разразился в 1825 г. в Англии. Затем циклическое или волнообразное развитие хозяйства стало характерным для всех капиталистических стран.

Экономисты-теоретики сходятся в одном: кризисы перепроизводства непосредственно обусловлены глубоким нарушением необходимого соотношения между покупательным спросом и предложением товаров. Производство товаров

отрывается от потребления неслучайно. В соответствии с классической теорией технический прогресс вызывает понижение нормы прибыли и, как следствие, широкомасштабное вытеснение работников из предприятий. Снижение эффективности бизнеса предприниматели пытаются возместить увеличением размеров капитала, расширением производства, а значит, и увеличением получаемой прибыли. В погоне за прибылью производство выходит далеко за пределы возможностей рыночного спроса. Когда разрыв достигает недопустимых масштабов, неизбежно наступает кризис.

В XIX в. и в первой половине XX в. кризисы повторялись периодически примерно через 10–12 лет. В этот период в экономике действовал самопроизвольный механизм циклического развития. Периодически экономика входила в фазу спада производства и без вмешательства государства возвращалась к хозяйственному подъему. Но во время мирового экономического кризиса 1929–1933 гг. впервые механизм стихийного течения деловой активности не сработал, поскольку возникли качественно новые особенности циклического развития национальной экономики. Они связаны с действием двух факторов макроэкономического масштаба.

Первым фактором, влияющим на ход расширенного воспроизводства общественного продукта, стала научно-техническая революция. Под ее воздействием изменилось само течение кризиса и появились его новые виды. С одной стороны, НТР породила наукоемкие отрасли хозяйства, наиболее устойчивые при экономических колебаниях (микроэлектроника, роботостроение и др.). С другой стороны, НТР стала причиной структурных кризисов в традиционных отраслях промышленности, где преобладает «простая» (механическая) технология по переработке природных ресурсов (черная металлургия, угольная, текстильная промышленности и т. п.).

Структурные потрясения для национальной экономики стали гораздо более продолжительным явлением. Застой и упадок старых индустриальных отраслей усугубились не только их отставанием в техническом отношении, но и их низкой эффективностью, зачастую — убыточностью. Такое положение постепенно преодолимо, если отставшие отрасли обновляются на основе новейшей высокоэффективной техники и технологий.

Кроме того, НТР оказала влияние на экономику в том, что значительно ускорила оборот основного капитала и его смену более совершенной техникой. Вследствие этого кризисы стали происходить чаще, не через 10–12, а через 5–6 лет.

Вторым фактором является активное вмешательство государства в экономическую политику с воздействием на ход экономического цикла, с тем чтобы добиться большей устойчивости хозяйственного развития.

Первую попытку преодолеть экономический кризис 1929–1933 гг. предпринял Франклин Рузвельт, избранный в 1933 г. президентом США. Проводимый им «новый курс» включал ряд решительных шагов по государственному регулированию национальной экономики. К ним, в частности, относятся следующие меры:

- принятие закона о восстановлении промышленности, определившего «кодексы честной конкуренции», в соответствии с которыми устанавливались цены на продукцию и уровень производства, распределялись рынки сбыта и др.;
- принятие закона о регулировании сельского хозяйства, повысившего цены на сельскохозяйственную продукцию и в соответствии с которым стало выдаваться денежное возмещение фермерам за сокращение посевной площади и поголовья скота (с целью избежать перепроизводства в сельском хозяйстве);
- принятие первого в истории США Закона о социальном страховании и помощи безработным (1935 г.);
- принятие закона о справедливом найме рабочей силы (1938 г.), установившего минимум заработной платы и максимум продолжительности рабочего дня.

В дальнейшем правительства западных стран накопили опыт по проведению антициклической и антикризисной политики.

Для смягчения негативных последствий циклических колебаний государство проводило активную и пассивную политику. Активную политику еще называют **стабилизационной**. Ее суть заключается в том, чтобы сдерживать экономику в фазе подъема, не допускать перегрева, а также поддерживать экономику на стадии спада и не слишком сильного разрушения экономических связей. Основными инструментами стабилизационной программы являются денежно-кредитная (или монетарная) и бюджетно-налоговая (или фискальная) политики.

Монетарная политика состоит в изменении денежного предложения с целью стабилизации совокупного объема производства, занятости и уровня цен. Для уменьшения циклических колебаний следует сокращать денежную массу в период подъема (снижая совокупный спрос) и увеличивать ее в период спада (стимулируя совокупный спрос).

Фискальная политика предполагает воздействие на фазы экономического цикла с помощью изменения государственных расходов и налогов. В фазе подъема следует проводить сдерживающую политику — сокращать государственные расходы и увеличивать налоги, в фазе спада стимулирующую — увеличивать госрасходы и снижать налоги.

Под **пассивной политикой** понимают наличие встроенных стабилизаторов в экономике. Они предполагают автоматическое изменение какого-либо элемента при изменении макроэкономической ситуации. К ним относятся подоходный налог (в России налог на доходы физических лиц) и налог на прибыль. Во время роста экономики налоговые поступления увеличиваются, что сдерживает рост, на этапе спада — сокращаются. Кроме этого, во время спада пособия по безработице и другие социальные выплаты увеличиваются, растут субсидии отдельным отраслям экономики.

9.2. Инфляция: сущность, причины возникновения, формы, социально-экономические последствия

Термин «инфляция» (от лат. *inflatio* — **вздутие**) впервые был применен в Северной Америке в период гражданской войны 1861–1865 гг. и обозначал процесс разбухания бумажно-денежного обращения. В экономической литературе термин распространяется после Первой мировой войны.

Инфляция — это переполнение каналов обращения денежной массой сверх потребностей товарооборота, что вызывает обесценивание денежной единицы и соответственно рост цен.

В зарубежной экономической литературе под **инфляцией** понимают непрерывный рост общего уровня цен или, иначе говоря, устойчивую тенденцию к повышению среднего (общего) уровня цен.

Рассматривая инфляцию, необходимо различать обычный уровень состояния какого-то явления и темп его изменения. Инфляция — это скорость и направление изменения цен. Важно понять, что инфляцию характеризует не уровень цен, а скорость их изменения. Это различие между уровнем цен и скоростью их изменения имеет большое значение, так как основная часть споров об инфляции затрагивает причины, влияющие на уровень цен, а не скорость их изменения.

Следует отметить, что в экономике может происходить не только рост общего уровня цен, но и его падение, т. е. инфляция может иметь не только положительное, но и отрицательное значение. Отрицательная инфляция называется **дефляцией**. **Дефляция** — устойчивая тенденция к снижению среднего (общего) уровня цен. В этом случае деньги «дорожают», и их покупательная способность повышается. Процесс замедления темпа роста цен (уровня инфляции) называется **дезинфляцией**.

Для количественной оценки инфляционных процессов применяют показатели инфляции.

Инфляция определяется как рост среднего уровня цен. Уровень цен обычно измеряется при помощи индекса цен. В макроэкономических моделях **уровень инфляции** может быть представлен следующим образом:

$$\pi = \frac{P - P_{-1}}{P_{-1}},$$

где P — средний уровень цен в текущем году;

P_{-1} — средний уровень цен в прошлом году.

Индекс цен — это отношение стоимости определенного набора товаров или услуг (рыночной корзины) в данном периоде к стоимости того же самого набора в определенном базовом периоде, умноженное на 100:

Индекс цен =

$$= \frac{\text{Стоимость рыночной корзины в данном периоде}}{\text{Стоимость аналогичной рыночной корзины в базовом периоде}} \cdot 100.$$

Для того чтобы вычислить темпы инфляции или темпы роста цен, используют следующую формулу:

$$\text{Темп инфляции} = \frac{\text{ИЦ}_1 - \text{ИЦ}_0}{\text{ИЦ}_0} \cdot 100,$$

где ИЦ_0 — индекс цен предыдущего (или базового) года;

ИЦ_1 — индекс цен текущего года.

Причины инфляции

Инфляция зарождается на денежном рынке. Именно там, в деформациях денежного обращения, и следует искать ее причины. Рассмотрим их.

Во-первых, из-за неправильной денежной политики центрального банка в обращении появляется избыточная, необеспеченная товарами масса денег.

Во-вторых, к инфляции неминуемо ведет бюджетный дефицит. Однако ее темпы зависят от организации покрытия бюджетного дефицита. В одном варианте дефицит финансируется посредством денежной эмиссии, что ведет к резкому ускорению инфляции; в другом — с помощью регулярных займов правительства в центральном банке, что также делает инфляцию неизбежной, хотя и протекающей медленнее и в более цивилизованных формах; в третьем — посредством покрытия дефицита, когда правительство вынуждено размещать свои долговые обязательства где угодно, кроме центрального банка собственной страны. Правительство может выпускать займы, т. е. брать в долг деньги у своих и иностранных граждан, корпораций, коммерческих фондов и т. п. Таким образом, при любом варианте финансирования бюджетный дефицит ведет к инфляции.

В-третьих, к инфляции приводят неверные действия государства в сфере налогообложения. Речь идет, прежде всего, о ставках налога на прибыль. Когда они становятся непомерно высокими, предпринимателям становится не выгодно заниматься предпринимательской деятельностью, и они либо закрывают производство, либо повышают цены.

В-четвертых, чрезмерное развитие военно-промышленного комплекса создает постоянное напряжение в расходной части государственного бюджета. Возрастает дефицит, а вслед за ним и инфляционное давление. Военная экономика поглощает материальные, интеллектуальные ресурсы, которые можно было бы использовать более эффективно, например, выпуская потребительские товары повседневного пользования. Кроме того, занятые в оборонном секторе выступают на потребительском рынке исключительно в роли покупателей, предъявляют спрос, но не способствуют увеличению предложения товаров.

В-пятых, на интенсивность инфляционного процесса влияет монополизация рынков. Безусловно, монополии имеют отношение к зарождению инфляции, они же активно продолжают и усиливают ее. Для того чтобы сохранить доминирующее положение на рынке, они стараются не только установить и удержать высокие цены, но и сократить размеры производства и предложения товаров. Это отрицательно влияет на соотношение совокупного спроса и предложения, увеличивая разрыв между ними.

В-шестых, на инфляцию воздействуют внешнеэкономические факторы. Имеется в виду перенос инфляции по каналам мировой торговли, когда рост цен на сырье или энергоносители придает новый импульс механизму инфляции затрат. Немалую инфляционную угрозу несут потоки краткосрочных капиталов, перемещающихся через границы в поисках наиболее высокой ставки процента.

В седьмых инфляция вызывается ростом издержек производства. К числу причин инфляции издержек относят:

- повышение номинальной заработной платы, не подкрепленное ростом производительности труда;
- повышение налогов;
- рост цен на ресурсы.

Виды инфляции

Виды инфляции выделяют в зависимости от различных факторов.

В зависимости от факторов, порождающих и питающих инфляционный процесс, выделяют инфляцию «спроса» и инфляцию «издержек».

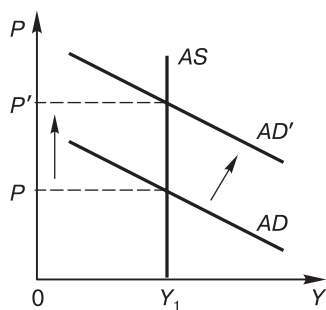


Рис. 9.2. Инфляция спроса

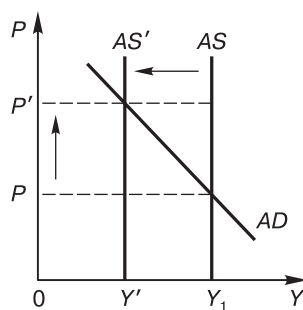


Рис. 9.3. Инфляция издержек

Инфляция спроса (рис. 9.2) возникает в условиях, близких к полной занятости ресурсов, в случае если рост уровня цен происходит в результате увеличения совокупного спроса. Данный вид инфляции порождается избытком совокупного спроса, за которым по тем или иным причинам не успевает производство.

Инфляция издержек (рис. 9.3) вызывается ростом издержек производства; повышение издержек на единицу продукции в экономике сокращает прибыль 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 этой схеме взвинчиваются цены, издержки, а не спрос, как это происходит при инфляции спроса.

В экономике многих стран иногда возникают ситуации, когда возрастание общего уровня цен происходит при одновременном сокращении объемов производства. Такие инфляционные процессы в корне отличаются от тех, которые присущи инфляции спроса, когда уровень цен и объем производства изменяются в одном направлении. Состояние экономики, при котором одновременно увеличиваются цены и падает объем производства, называют **стагфляцией**.

В зависимости от скорости нарастания инфляционных процессов в экономической теории принято выделять следующие **виды инфляции**:

- умеренную, когда цены растут медленно (менее 10% в год), в этой ситуации стоимость денег сохраняется, также отсутствует риск подписания контрактов в номинальных ценах;
- галопирующую, при которой рост цен составляет 20–200% в год, большинство контрактов «привязывается» к росту цен или к иностранной валюте, деньги начинают ускоренно материализовываться в товары;

- гиперинфляцию, когда цены растут астрономическими темпами, расхождение цен и заработной платы становится катастрофическим, разрушается благосостояние даже наиболее обеспеченных слоев общества.

В зависимости от глубины государственного регулирования различают: явную (**открытую**) инфляцию, которая проявляется в росте цен, снижении курса валюты, и **подавленную** инфляцию, которая протекает в скрытой форме и проявляется в снижении качества продукции, изменении структуры ассортимента, увеличении дефицита.

Показатель открытой инфляции (уровень инфляции) — темп прироста общего уровня цен, измеряемого обычно как дефлятор ВВП.

Инфляция может быть сбалансированной и несбалансированной. При **сбалансированной инфляции** наблюдается умеренный рост цен одновременно на большинство товаров и услуг. В этом случае ежегодному росту цен соответствует рост ставки процента, что равнозначно экономической ситуации со стабильными ценами. Подобная инфляция в экономике ничего не изменяет. **Несбалансированная инфляция** представляет собой различные темпы роста цен на различные товары. От несбалансированной инфляции страдают, прежде всего, денежное обращение и система налогообложения.

Следует отличать ожидаемую (инерционную) инфляцию от неожиданной (непредвиденной). **Ожидаемую инфляцию** можно прогнозировать на какой-либо период. **Неожиданная инфляция** характеризуется внезапным скачком цен, что негативно сказывается на денежном обращении и системе налогообложения. В ситуации, когда в экономике уже существовали инфляционные ожидания, население, опасаясь дальнейшего обесценения своих доходов, резко увеличивает затраты на приобретение товаров и услуг, что само по себе создает трудности в экономике, искажает реальную картину потребностей в обществе и ведет к расстройству хозяйства. Таким образом, внезапный скачок цен может спровоцировать дальнейшие инфляционные ожидания, которые будут подстегивать рост цен. Наоборот, уверенность в том, что в будущем инфляция снизится, может быть фактором, который сдерживает инфляцию, потому что покупатели отложат некоторые из своих покупок.

Последствия инфляции

Инфляция затрагивает множество областей и имеет ряд последствий.

1. Рост цен приводит к росту ссудного процента.
2. Высокие темпы инфляции и резкие изменения структуры цен увеличивают риски. Инвестиции начинают носить

краткосрочный характер, повышается удельный вес спекулятивных операций. Возрастает спрос на более стабильную иностранную валюту. Увеличиваются утечка капиталов за границу, число спекулятивных операций на валютном рынке, что в свою очередь ускоряет рост цен.

3. Относительно более высокие темпы роста цен в «открытом» секторе экономики приводят к снижению конкурентоспособности национальных товаров. Результатом будут увеличение импорта и уменьшение экспорта, рост безработицы и разорение товаропроизводителей.

4. Снижается реальная стоимость сбережений, накопленных в денежной форме, повышается спрос на реальные активы. В результате цены на эти товары растут быстрее, чем изменяется общий уровень цен. Владельцы реальных активов (недвижимости, антиквариата, произведений искусства, драгоценностей и т. п.) наиболее защищены от инфляции, поскольку рост цен на эти товары обгоняет общий уровень инфляции в стране.

5. Изменяется структура и уменьшаются реальные доходы государственного бюджета. Возрастает бюджетный дефицит и государственный долг. Уменьшается политическая стабильность общества, возрастает социальная напряженность. Усугубляется дифференциация населения по доходам. Бедные слои населения становятся еще беднее, богатые становятся богаче.

Антиинфляционная политика

Антиинфляционная политика государства подразделяется на активную и адаптивную. Активная политика направлена на ликвидацию причин, вызвавших инфляцию. Адаптивная политика представляет собой приспособление к условиям инфляции, смягчение ее отрицательных последствий.

Активная политика включает:

- контроль за денежной эмиссией;
- недопущение эмиссионного финансирования госбюджета;
- осуществление текущего контроля денежной массы путем проведения операций на открытом рынке;
- пресечение обращения денежных суррогатов;
- наконец, проведение денежной реформы конфискационного типа.

Эффективность первых четырех перечисленных методов может быть обеспечена лишь в целях сдерживания или предотвращения инфляции. В условиях же гиперинфляции единственным выходом зачастую является денежная реформа.

Адаптивная политика включает индексацию доходов населения.

9.3. Безработица: сущность и формы

165

Безработица — это социально-экономическое явление, свидетельствующее о том, что определенная часть трудоспособного населения не находит применения своим умственным и физическим способностям в силу причин, не зависящих от них. К безработным, по решению Международной организации труда, относят лиц, достигших трудоспособного возраста, которые на момент учета были без работы, но ищут ее и готовы немедленно приступить к ней. **Трудоспособное население** — это население трудоспособного возраста, который устанавливается законодательно (в России: для женщин — от 16 до 60 лет, для мужчин — от 16 до 65 лет) (рис. 9.4).

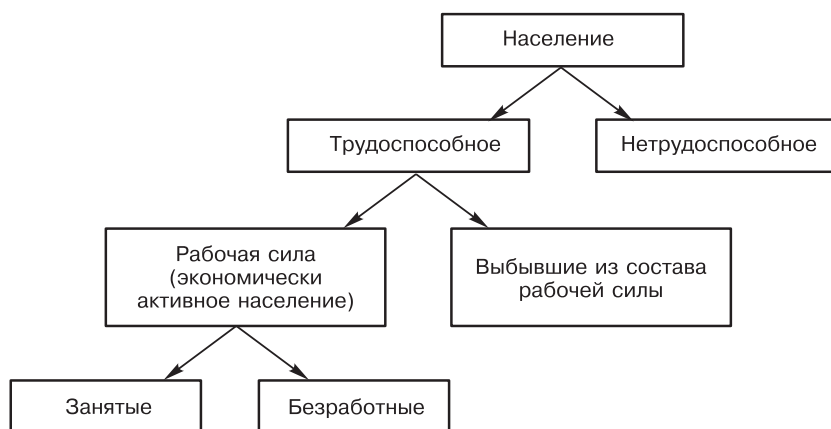


Рис. 9.4. Рабочая сила, занятые и безработные

В отличие от трудоспособного населения, **нетрудоспособное население** — это население нетрудоспособного возраста (дети и пенсионеры), а также инвалиды и лица, длительно находящиеся в институциональных учреждениях (тюрьмах, исправительных колониях, психиатрических больницах и т. п.).

К трудоспособному населению относят и **выбывших из состава рабочей силы** — тех, кто не имеет работы и активно ее не ищет (например, студенты, домохозяйки, а также те, кто отчаялся найти работу и прекратил ее поиски).

Формы и показатели безработицы

Безработица может принимать самые разнообразные формы. Это зависит от влияния НТП, неравномерности естественного прироста населения и других факторов. Выделяют следующие виды безработицы: фрикционную, структурную, циклическую.

Фрикционная безработица имеет место, когда работники либо увольняются с целью поиска более подходящего, на их взгляд, места работы, либо ищут работу, поскольку им предстоит увольнение, либо их работа носит сезонный характер и т. д. Через определенный промежуток времени они или найдут ее, или вернутся на старые места. Данный вид безработицы связывается со стремлением работника отыскать работу, соответствующую его способностям и склонностям, благодаря чему решается проблема рационального распределения рабочей силы. Работник, повышающий свою квалификацию, профессиональный уровень, стремится перейти на более высокооплачиваемую и привлекательную работу.

Структурная безработица связана с изменением в структуре потребительского спроса и технологии производства, которые влияют на структуру общего спроса на рабочую силу, в результате чего спрос на одни профессии сокращается, на другие, включая и ранее не существовавшие, увеличивается. Медленное реагирование рынка труда объясняется несоответствием структуры рабочей силы структуре новых рабочих мест. Так как у некоторых работников нет необходимых навыков и опыта, в которых нуждается новое производство или сфера услуг, они становятся безработными из-за изменений в технологии и характере потребительского спроса. Такие производства стали источником структурной безработицы.

Отличие фрикционной от структурной безработицы состоит в том, что работники в условиях фрикционной безработицы обладают навыками и опытом, которые могут продать и в которых нуждается общество. «Структурные» безработные нуждаются в переподготовке, дополнительном обучении, перемене места жительства, что связано со значительными трудностями и проблемами.

Безработица — это нормальное явление для рыночной экономики, если она непродолжительна и связана с переходом на новое место работы (фрикционная форма безработицы) или возникает вследствие необходимости сменить устаревшую профессию (структурная форма безработицы). Фрикционная и структурная безработицы в совокупности составляют **естественную безработицу**, занятость в условиях естественной безработицы является полной.

Величина естественного уровня безработицы не одинакова в разных странах. Весомую роль в формировании естественного уровня безработицы играют государство и профсоюзы. Правительство устанавливает минимальную ставку заработной платы, определяет систему социальной защиты населения, включая величину пособий по безработице. Профсоюзы защищают интересы работников, способствуют росту их заработной платы. Эти меры приводят к повышению

естественного уровня безработицы. Например, чем выше величина пособий по безработице, тем дольше безработный осуществляет поиск нового места работы.

Циклическая безработица возникает при падении общего спроса на рабочую силу во всех отраслях, сферах и регионах. Она вызвана спадом в экономике или недостаточностью совокупных расходов. Уменьшение совокупного спроса на товары и услуги сокращает занятость и увеличивает безработицу. В периоды спада деловой активности норма безработицы превышает свой естественный уровень. Тогда даже наиболее добросовестные работники, имеющие высокую квалификацию, могут оказаться временно уволенными. Продолжительность их среднего срока незанятости выходит за границы того интервала, в пределах которого безработица считается фрикционной. Циклическая безработица — это разность между фактической величиной нормы безработицы, зафиксированной в данный период, и величиной ее естественной нормы. В периоды спада экономической активности циклическая безработица дополняет фрикционную и структурную. В периоды подъема деловой активности циклическая безработица исчезает.

В оценке рынка труда учитывают также сезонную, скрытую и технологическую безработицу.

Сезонная безработица является результатом сезонных видов работ в определенных отраслях: сельском хозяйстве, строительстве, туризме и т. д., где занятость обеспечивается только во время определенных сезонов.

Скрытая безработица возникает при использовании такого количества работников в производстве, которое не требуется в данный момент для эффективного ведения хозяйства. Скрытая безработица обусловлена наличием:

- трудоспособных людей, которые не работают, ищут работу, но не регистрируются на бирже труда, и потому не учитываются официальной статистикой;
- «безработицы на работе», т. е. реальным отсутствием производственных функций формально занятого работника (например, находящегося в вынужденном отпуске без сохранения заработной платы);
- трудоспособных людей, которые работают неполный рабочий день или неполную рабочую неделю.

Технологическая безработица возникает при замене работников машинами, способствующими снижению трудоемкости производимых материальных благ.

Для количественной оценки безработицы применяют показатели уровня безработицы и уровня занятости.

Уровень безработицы — это доля безработной части рабочей силы, выраженная в процентах:

$$u = \frac{U}{L} \cdot 100\% = \frac{U}{E + U} \cdot 100\%,$$

где u — уровень безработицы;
 U — количество безработных;
 E — количество занятых;
 $L = E + U$ — количество людей, входящих в состав рабочей силы.

Уровень занятости — это доля занятых в составе рабочей силы, выраженная в процентах:

$$e = \frac{E}{L} \cdot 100\% = \frac{E}{E + U} \cdot 100\% = 1 - u,$$

где e — уровень занятости.

Последствия безработицы

Безработица порождает серьезные разрушительные последствия в обществе.

1. Безработный переживает серьезную психическую травму, которая ведет к утрате квалификации, потере самоуважения, распаду семьи и т. п.

2. Рост числа безработных способствует возникновению социальной и политической напряженности в обществе.

3. При росте безработицы возникает отставание объема национального производства.

Отставание объема ВВП — величина, на которую фактический объем ВВП меньше потенциального ВВП и которая отражает потерю продукции из-за циклической безработицы; определяется в соответствии с экономическим законом, открытым американским экономистом Артуром Оукеном.

Закон Оукена гласит, если фактический уровень безработицы превысит естественный уровень на 1%, то отставание объема национального производства составит около 2,5%.

Итак, основными макроэкономическими проблемами являются колебания реального ВВП, занятости и уровня цен. Государство проводит соответствующую макроэкономическую политику регулирования этих колебаний.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Какова связь цикличности движения рыночной экономики с ее ростом и развитием?
2. Что является причинами среднесрочного цикла? Из каких фаз он состоит?

3. Чем определяется периодичность экономических кризисов?
4. Что вы понимаете под длинными волнами экономической динамики? Какой вклад внес Н. Д. Кондратьев в развитие экономической теории?
5. Как вы понимаете проблему циклов и кризисов в российской экономике?
6. Какие причины порождают инфляцию?
7. Какие формы государственной политики применяются для регулирования инфляции? Безработицы? Экономического цикла? Покажите их взаимосвязь.
8. Какие причины порождают безработицу?
9. Каково соотношение между понятиями «население», «самозанятое население», «рабочая сила», «безработные»?
10. Какая разница между частично занятыми и частично безработными?
11. Каковы формы государственного регулирования занятости?
12. Каковы основные виды инфляции?
13. Назовите последствия инфляции и безработицы.

ГЛАВА 10

РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Эволюция взглядов на роль государства в экономике. Методы государственного регулирования рыночной экономики. Бюджетно-налоговая система и фискальная политика государства. Налоги: сущность, функции. Кредитно-денежная система государства и монетарная политика. Антимонопольная политика. Социальная политика.

10.1. Эволюция взглядов на роль государства в экономике

В любой стране мира действуют экономические агенты, сгруппированные в три главных субъекта: фирмы (предприятия), домохозяйства (семьи), государство. Каждый из них имеет свои особенности и свойства.

Атрибуты государства как ведущего экономического субъекта — императивность и нерыночность. **Императивность** означает, что государство — единственный субъект, требования которого нельзя не выполнить, они строго обязательны для иных субъектов. Императивный статус позволяет организовывать формализацию приказов и дает возможность применения санкций в случае их невыполнения, он позволяет сформировать механизм регулирования, привести его в действие. Государство в силу своей природы является регулятором и арбитром, необходимым рыночному хозяйству.

Императивность предопределяет и другое свойство — **нерыночность**. Рыночным считается такой субъект, который получает постоянный собственный доход и за счет него осуществляет расходы. Доход же государства — результат нерыночного поведения, следствие перераспределения первичных доходов рыночных субъектов — домохозяйств и фирм.

Исключение составляет достаточно узкий сектор государственного предпринимательства, в основной своей части доход государства является вторичным, производным от доходов частного сектора. Таким образом, государство, с одной стороны, является равноправным партнером, таким же игроком на «экономическом поле», как и иные экономические агенты, а с другой — регулирующим управляющим субъектом. Императивность и нерыночность превращают отношения партнерства в сложный комплекс специфического взаимодействия. Это отношения диалектического единства и борьбы противоположностей, которые отрицают друг друга, действуют друг на друга разрушительно, но вместе с тем предопределяют друг друга, только вместе образуя единое целое: институт экономических агентов рыночной экономики. Таким образом, государство в силу присущих ему объективных свойств выполняет функцию регулирования национального хозяйства.

Как любому человеку для эффективной жизнедеятельности необходимо две руки, так и любому хозяйственному механизму требуются два инструмента воздействия — рыночное саморегулирование и государственное регулирование. Как любой человек может использовать то левую, то правую руку попеременно, так и в экономике в зависимости от исторической, политической и экономической ситуации преобладают или силы автоматического рыночного саморегулирования, или сознательное государственное регулирование. В идеале они должны дополнять друг друга: государственное регулирование — сдерживать рыночную стихию, а рыночное саморегулирование — «подталкивать» неповоротливые государственные структуры. Неконтролируемые рыночные процессы опасны и разрушительны для экономики, «маятник рынка» при значительной амплитуде колебаний порождает инфляцию, безработицу, монополизацию, системные кризисы. Чрезмерное же разрастание государственного влияния может привести к тому, что рынок может быть «задушен», а вся экономическая система превратится в административно-командную.

Эволюция экономического развития человечества по существу представляет собой историю взаимодействия государственного регулирования и рыночного саморегулирования. Одна из первых дошедших до нас экономических работ «О доходах государства Афинского», принадлежащая перу Ксенофонта, автора знаменитой «Экономикос» (около 355 г. до н. э., чаще всего переводится как «Домострой»), свидетельствует об активном влиянии государства на экономику Древних Афин. Ксенофонт, мыслитель, философ, хозяйственник, призывает расширить сферу государственного воздействия: приобретать у частных лиц рабов и использовать их

труд на государственных рудниках, оказывать покровительство некоторым покоренным народам, например метекам. Последние исправно платили дань и освобождались от воинской повинности. Внимания заслуживали купцы и судовладельцы, содействовавшие процветанию Афин.

Примечательно, что Ксенофонт настаивает на экономических и неэкономических методах воздействия (хотя, безусловно, еще не использует такие термины). Так, по его мнению, «чем больше доходов будут получать частные лица, тем больше налогов будет уплачиваться государству»*. Представители *меркантилизма* также выступали за усиление роли государства в экономике. Государственное строительство тесно связывалось с протекционизмом. По мнению меркантилистов, государство должно всемерно поощрять ввоз в страну драгоценных металлов, так как в соответствии с их теорией, чем больше драгоценных металлов, тем более богато государство и «корона». *Физиократов* также относят к сторонникам протекционизма, хотя в их исследованиях тема влияния государства на экономику конкретно не рассматривается.

Следующим этапом развития представлений о роли государства стала *классическая школа*. Фундаментальное произведение А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) отводило государству роль «ночного сторожа». Он утверждал, что свободная игра рыночных сил (принцип «laissez faire») сама по себе создает гармоничное устройство, и равновесное состояние рано или поздно наступит на всех рынках. В соответствии с классическим подходом государство должно обеспечивать лишь необходимый минимум, т.е. безопасность жизни человека и его собственности, разрешать споры, иными словами, делать то, что индивидум либо не в состоянии выполнить самостоятельно, либо делает неэффективно. В своем описании системы рыночной экономики Адам Смит доказывал, что именно стремление предпринимателя к достижению своих частных интересов является главной движущей силой экономического развития, увеличивая в конечном счете благосостояние как его самого, так и общества в целом. Для всех субъектов хозяйственной деятельности должны быть гарантированы основные экономические свободы, а именно, свобода выбора сферы деятельности, свобода конкуренции и свобода торговли.

Однако «великая депрессия» начала XX в., поразившая промышленно развитые страны мира и грозившая уничтожением свободному предпринимательству как системе, продемонстрировала, что рынок не в состоянии сам обрести равновесие. Главные новые события — негибкость рынка

* Хрестоматия по истории Древней Греции / под ред. Д. П. Каллистова. М.: Мысль, 1964. С. 343.

труда и монополизация экономики — заставили экономистов вновь обратиться к государству как к арбитру и дирижеру экономики.

В 30-е годы XX в. Дж. Кейнс выдвинул свою теорию, в которой он опроверг взгляды классиков на роль государства. Теорию Кейнса называют «кризисной», так как он рассматривает экономику в состоянии депрессии. По его теории, государство должно активно вмешиваться в экономику по причине отсутствия у свободного рынка механизмов, обеспечивающих выход экономики из кризиса. Кейнс на основании расчетов доказал, что государство должно воздействовать на рынок в целях увеличения спроса, обосновал формы и методы государственного воздействия, которые, не разрушая рыночного механизма, позволяют вывести хозяйство из кризиса. Государственное регулирование перестало рассматриваться как яд, а стало использоваться как лекарство.

Главными чертами кейнсианской модели регулирования являются:

- высокая доля национального дохода, перераспределяемая через госбюджет;
- создание обширной зоны государственного предпринимательства на основе образования государственных и смешанных предприятий;
- широкое использование бюджетно-финансовых и кредитно-финансовых регуляторов для стабилизации экономической конъюнктуры, сглаживания циклических колебаний, поддержания высоких темпов роста и высокого уровня занятости.

Модель государственного регулирования, предложенная Кейнсом, позволила ослабить циклические колебания в течение более чем двух послевоенных десятилетий.

Практика показала, что кейнсианская модель могла быть устойчивой только в условиях высоких темпов роста. Такие темпы роста национального дохода создавали возможность перераспределения капитала без ущерба накоплению. Однако в 70-е годы XX в. условия воспроизводства резко ухудшились. Был опровергнут закон Филлипса, согласно которому безработица и инфляция не могут расти одновременно. Кейнсианские пути выхода из кризиса только раскручивали инфляционную спираль. Под воздействием кризисов новой формы произошла кардинальная перестройка системы государственного регулирования и сложилась новая, *неоконсервативная (неоклассическая)* модель регулирования. Согласно данной модели государство вновь должно «удалиться» из экономики. Идеологом неоклассиков стал Фридрих Хайек, который в работе «Цены и производство» доказывал неэффективность и вред государственной машины. Он предлагал

даже отказаться от монополии государства на эмиссию денег, возвратиться к практике создания частными банками собственных банкнот. Его теория «рассеянного знания» практически копирует теорию «невидимой руки» Смита.

Экономический рост уже рассматривался как функция накопления капитала, которое осуществляется на основе двух источников: за счет собственных средств, т. е. капитализации части прибыли, и за счет заемных средств (кредитов). Поэтому в соответствии с этой теорией государство должно обеспечить условия для процесса накопления капитала и повышения эффективности производства. Главные преграды на этом пути — высокие налоги и инфляция. Высокие налоги ограничивают рост капиталовложений, а инфляция делает дороже кредит и тем самым затрудняет использование заемных средств для накопления. Поэтому неоконсерваторы предложили осуществление антиинфляционных мероприятий и предоставление налоговых льгот предпринимателям. Предполагалось, что сокращение налоговых ставок и сократит доходы госбюджета, и увеличит его дефицит, хотя и осложнит борьбу с инфляцией. Следовательно, следующим шагом станет сокращение государственных расходов, отказ от использования бюджета для поддержания спроса и осуществление широкомасштабных социальных программ. Сюда можно отнести и проведение политики приватизации государственной собственности. Следующий комплекс мер — реализация политики дерегулирования. Это означает ликвидацию регламентаций по ценам и заработной плате, либерализацию (смягчение) антимонопольного законодательства, дерегулирование рынка рабочей силы. Таким образом, в неоконсервативной модели государство может лишь косвенно влиять на экономику. Главная же роль в реализации экономического развития страны отводится рыночным силам.

Современная трактовка роли государства в экономике предусматривает активное воздействие государства там, где рынок демонстрирует сбой, не справляется (табл. 10.1).

Хозяйственная практика и научная теория доказали, что на каждом этапе развития то или иное государство выбирает большую или меньшую степень вмешательства в экономику. Формами проявления государственного регулирования экономики являются многообразные направления экономической политики государства. Основные из них: денежно-кредитная, бюджетно-налоговая и внешнеэкономическая. Вместе они образуют ядро экономической политики любого государства. Проводимая государством политика определяется фазой экономического цикла и приверженностью руководства страны той или иной концепции.

Каждый политический этап предполагает определенные цели в экономическом регулировании. Последователи Кейнса

Таблица 10.1. Провалы (сбои) рынка

Сбой рынка	Определение провала	Примеры	Направления государственного вмешательства
Общественные блага	Блага, обладающие свойствами соперничества и неисключаемости	Оборона, уличное освещение	Обеспечение благ государством
Внешние эффекты	Воздействие рыночных сделок на третьи лица, недоучет издержек или полезности благ в цене блага	Загрязнение окружающей среды, вакцинация	Налоги или государственные субсидии
Асимметрия информации	Разная информированность сторон в сделке (покупателей и продавцов)	Здравоохранение, страхование, рынок лекарств	Контроль качества, обязательное социальное страхование
Неполные рынки	Сбой в обеспечении частными благами	Региональная стагнация	Общественное планирование и прогнозирование
Несовершенная конкуренция	Ограничение производства, неэффективность	Рыночная и естественная монополия, олигополия	Антимонопольное законодательство, государственная собственность
Макро-экономическая нестабильность	Неэффективность в использовании ресурсов экономики в целом	Безработица, недогрузка производственных мощностей, инфляция	Бюджетно-налоговое и денежно-кредитное регулирование
Социальная защищенность	Неравенство в распределении доходов, наличие социально незащищенных слоев населения	Инвалиды, дети-сироты, малообеспеченные семьи	Социальная политика

выделяют множество целей, последователи Хайека ограничивают круг целей, но все цели так или иначе можно сгруппировать в три направления.

1. Придание стихийным рыночным силам требуемого вектора развития.

2. Обеспечение социальной защиты некоторых групп населения.

3. Формирование нормативно-правовой базы и финансовых предпосылок развития хозяйства.

Достижение целей основывается на реализации основных принципов:

- принципа эффективности государственной политики;
- принципа гибкости государственной политики;
- принципа использования преимущественно экономических методов хозяйствования.

10.2. Методы государственного регулирования рыночной экономики

Каждое направление государственной политики использует свои инструменты (методы) воздействия. Их подразделяют на экономические (косвенные) и административные (прямые) методы. Любая политика (налоговая, валютная и т. д.) имеет в арсенале как экономические, так и административные методы.

Экономические методы, создавая комплекс наиболее благоприятных условий, способствуют реализации целей государства на основе добровольного принятия экономическими агентами тех или иных решений. К основным экономическим методам относятся: налоги и субсидии, дисконт по государственным ценным бумагам, льготы, норма обязательных резервов, ставка дисконтирования.

Административные методы прямо указывают на необходимое поведение и предусматривают применение санкций за нарушение требований государственных структур. К основным административным методам относят законы, указы, постановления, приказы, распоряжения, письма и инструкции полномочных органов власти, аналогичную нормативно-правовую документацию, квоты, лицензии, стандарты (экологические, технические, ветеринарные, санитарные).

В какой-то мере деление методов условно, например, государственные целевые программы относят то к административным, то к экономическим методам, в связи с тем, что они в равной мере сочетают и административность, и рыночность.

Таблица 10.2. Сравнительная характеристика административных и экономических методов

Административные методы	Экономические методы
Основаны на конкретно адресных заданиях, ориентированных на достижение целей системы путем формирования ее четкой структуры, создания условий для подготовки, принятия и реализации управленческих решений	Базируются на общих правилах поведения, выбора маневра экономической стратегии
Выражают прямое воздействие на управляемые объекты, преследуют преимущественно интересы органа управления	Оказывают косвенное воздействие на объекты управления, учитывают интересы предприятий различных форм собственности
Основная доля ответственности за принимаемые решения ложится на орган управления, права управляемых объектов ограничены	Предполагают полную самостоятельность хозяйствующих субъектов при высокой ответственности за предпринимаемые действия и их последствия
Административные распоряжения, как правило, однозначны, требуют обязательного выполнения, не допускают существенных отклонений от распоряжений	Побуждают хозяйствующие субъекты к подготовке альтернативных решений и выбору оптимального решения с точки зрения интересов данного субъекта и с учетом допустимого экономического риска

10.3. Бюджетно-налоговая система и фискальная политика

Бюджетно-налоговая (фискальная) политика — деятельность государства в области налогообложения, налогового администрирования, регулирования государственных расходов, государственного бюджета и трансфертов. Целями бюджетно-налоговой политики являются:

- обеспечение стабильного развития экономики;
- обеспечение занятости населения;
- выравнивание уровня жизни различных слоев населения;
- ликвидация резких производственных диспропорций.

Инструментами (методами) бюджетно-налоговой политики являются государственный бюджет и налог.

Государственный бюджет — это годовой план государственных расходов и источников доходов, включая источники покрытия дефицита, если он запланирован. Построение бюджета определяется государственным устройством той или иной страны. Большинство развитых стран имеют федеративное устройство и трехуровневую бюджетную систему (бюджет страны, бюджет территории, бюджет местности).

Проект бюджета ежегодно обсуждается и принимается законодательным органом страны, региона или органом местного самоуправления. По завершении финансового года полномочные представители исполнительной власти отчитываются о результатах своей деятельности в соответствии с существующим национальным законодательством.

Государственные расходы считаются одним из важных элементов макроэкономической политики. Государственные расходы состоят из государственных закупок и трансфертных платежей.

Государственные закупки представляют собой, как правило, приобретение общественных товаров (затраты на оборону, строительство и содержание школ, автодорог, научных центров и т. д.).

Трансфертные платежи — это выплаты, перераспределяющие налоговые доходы, полученные от всех налогоплательщиков, определенным слоям населения в виде пособий по безработице, выплат в связи с инвалидностью, стипендий, пенсий по возрасту.

Нужно заметить, что государственные закупки — это непосредственное использование ресурсов государством, а трансферты — это государственное перераспределение ресурсов другим экономическим агентам. Государственные закупки приводят к перераспределению ресурсов от частного к общественному сектору, оказывают воздействие на производство, дают возможность гражданам пользоваться общественными товарами. Трансфертные платежи имеют другое значение: они изменяют структуру индивидуального потребления. Так, суммы, взятые в виде налогов у одних слоев населения, выплачиваются другим. Однако те, кому предназначены трансферты, тратят эти деньги на иные товары, чем и достигается изменение структуры потребления.

Другим важным инструментом государственной бюджетной политики является налог. В рыночной экономике налоги выполняют столь важную роль, что можно с уверенностью сказать: без хорошо налаженной, четко действующей налоговой системы, отвечающей условиям развития общественного производства, эффективная рыночная экономика невозможна. Налогам принадлежит решающая роль в формировании доходной части государственного бюджета. Все страны мира с рыночной экономикой подразделяют свои доходы на

налоговые и неналоговые, налоговые доходы имеют перво-степенное значение.

Налоговые платежи — обязательные взносы в госбюджет или внебюджетный фонд, осуществляемые плательщиком в соответствии с законодательством; к ним относятся налоги, сборы и пошлины.

Виды налогов в зависимости от объекта налогообложения:

- прямые налоги;
- косвенные налоги.

Прямые налоги налагаются на доход или имущество конкретного лица; примеры налогов на доход — налог на доходы физических лиц, налог на прибыль; примеры налогов на имущество — налог на недвижимость, налог на наследование или дарение.

Косвенные налоги налагаются на определенные виды деятельности; примеры — налог на добавленную стоимость (НДС), акцизы, таможенные пошлины и др.

В России налоги и налогообложение регламентируются Налоговым кодексом РФ (табл. 10.3). В соответствии со ст. 12 Налогового кодекса РФ федеральные налоги и сборы представляют собой такие обязательные платежи, перечисление которых должно осуществляться повсеместно на территории РФ. При этом действие норм по федеральным налогам регулирует только НК РФ, который вводит и отменяет как сами налоги, так и отдельные положения по тому или иному федеральному налогу. Суммы федеральных налогов поступают в одноименный бюджет РФ.

Региональные налоги, к которым относятся транспортный налог, налоги на игорный бизнес и имущество организаций, могут регулироваться как Налоговым кодексом РФ, так и законами, которые издаются властями регионов страны, в отличие от федеральных налогов. Законы субъектов определяют значение ставок, а также наличие тех или иных льгот, уточняют сроки оплат и представления деклараций.

Действие местных налогов регулируется Налоговым кодексом РФ и нормативными актами, составленными на уровне муниципального образования. К таким налогам относятся земельный налог, налог на имущество физических лиц, торговый сбор, а также налогообложение недвижимости по кадастровой стоимости.

В РФ действуют пять налоговых режимов: общий, упрощенный, режим для сельскохозяйственных товаропроизводителей, патентный и налог на профессиональный доход (для индивидуальных предпринимателей и физических лиц). При выборе системы налогообложения компании и индивидуальные предприниматели учитывают налоговую нагрузку, сложность учета, количество отчетности и платежей. Специальные

налоговые режимы позволяют сделать уплату налогов простой и прозрачной и тем самым стимулировать развитие отдельных видов деятельности.

Таблица 10.3. Динамика состава федеральных и региональных налогов

В соответствии с Законом «Об основах налоговой системы РФ» (отменен с 01.01.2005)	В соответствии с Налоговым кодексом РФ (по состоянию на март 2022 г.)
Федеральные налоги	
1. Налог на добавленную стоимость 2. Акцизы 3. Налог на доходы физических лиц 4. Единый социальный налог 5. Налог на операции с ценными бумагами 6. Таможенная пошлина 7. Налог на добычу полезных ископаемых 8. Налог на прибыль организаций 9. Государственная пошлина 10. Налог с имущества, переходящего в порядке наследования и дарения 11. Сбор за использование наименований «Россия», «Российская Федерация» и образованных на их основе слов и словосочетаний 12. Налог на игорный бизнес 13. Плата за пользование водными объектами 14. Сборы за выдачу лицензий и право на производство и оборот этилового спирта, спиртосодержащей и алкогольной продукции	1. Налог на добавленную стоимость 2. Акцизы 3. Налог на прибыль организаций 4. Налог на доходы физических лиц 5. Налог на добычу полезных ископаемых 6. Водный налог 7. Налог на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья

В соответствии с Законом «Об основах налоговой системы РФ» (отменен с 01.01.2005)	В соответствии с Налоговым кодексом РФ (по состоянию на март 2022 г.)
Региональные налоги	
1. Налог на имущество предприятий 2. Лесной доход 3. Сбор на нужды образовательных учреждений 4. Транспортный налог 5. Единый налог на вмененный доход для определенных видов деятельности 6. Упрощенная система налогообложения 7. Единый сельскохозяйственный налог	1. Налог на имущество организаций 2. Транспортный налог 3. Налог на игорный бизнес

10.4. Денежно-кредитная система и монетарная политика

Денежно-кредитная система страны представлена Центральным и коммерческими банками, а также небанковскими кредитными учреждениями. Денежно-кредитная (монетарная) политика — часть единой экономической политики, включающая совокупность форм влияния на количество денег в обращении с целью достижения макроэкономических целей государства. Денежно-кредитная политика в узком смысле (монетарная политика) — управление денежным предложением и создание условий доступа экономических агентов к кредитам.

Основными целями монетарной политики являются стратегические (низкая инфляция, стабильная безработица, постоянный экономический рост и активный платежный баланс) и тактические (поддержание определенного уровня средней ставки процента и требуемого курса национальной валюты).

К инструментам денежно-кредитной политики относят:

- изменение ключевой ставки (рефинансирование кредитных организаций);

- изменение норм обязательных резервов;
- операции на открытом рынке с ценными бумагами государства;
- внедрение кредитных ограничений.

Ставка рефинансирования — определенная величина процента, установленного Центральным банком, который уплачивается коммерческими банками при получении ими кредита в процессе рефинансирования. С 1 января 2016 г. в РФ значение ставки рефинансирования приравнено к значению ключевой ставки, устанавливаемому Центральным банком.

Термин «рефинансирование» означает получение денежных средств кредитными учреждениями от Центрального банка. Центральный банк может выдавать кредиты коммерческим банкам, а также переучитывать ценные бумаги, находящиеся в их портфелях (как правило, векселя).

Векселя переучитываются по ставке редисконтирования. Эту ставку называют также официальной дисконтной ставкой, обычно она отличается от ставки по кредитам (рефинансирования) на незначительную величину в меньшую сторону. Центральный банк покупает долговое обязательство по более низкой цене, чем коммерческий банк.

В случае повышения Центральным банком ключевой ставки коммерческие банки будут стремиться компенсировать потери, вызванные ее ростом (удорожанием кредита) путем повышения ставок по кредитам, предоставляемым заемщикам, т. е. изменение учетной (ключевой) ставки прямо влияет на изменение ставок по кредитам коммерческих банков. Например, повышение официальной учетной ставки в период усиления инфляции вызывает рост процентной ставки по кредитным операциям коммерческих банков, что приводит к их сокращению, поскольку происходит удорожание кредита, и наоборот.

Изменение официальной процентной ставки оказывает влияние на всю кредитную сферу. Во-первых, затруднение или облегчение возможности коммерческих банков получить кредит в Центральном банке влияет на ликвидность кредитных учреждений. Во-вторых, изменение официальной ставки означает удорожание или удешевление кредита коммерческих банков для клиентуры, так как происходит изменение процентных ставок по активным кредитным операциям.

Также изменение официальной ставки Центрального банка означает переход к новой денежно-кредитной политике, что заставляет коммерческие банки вносить необходимые коррективы в свою деятельность.

Помимо установления официальных ставок — ключевой и редисконтирования — Центральный банк устанавливает процентную ставку по ломбардным кредитам, т. е. кредитам,

выдаваемым под какой-либо залог, в качестве которого выступают обычно ценные бумаги. Следует учесть, что в залог могут быть приняты только те ценные бумаги, качество которых не вызывает сомнения.

Обязательные (минимальные) резервы — это наиболее ликвидные активы, которые обязаны иметь все кредитные учреждения в форме депозитов в Центральном банке. Их величина определяется самим Центробанком и представляет собой установленное в законодательном порядке процентное отношение суммы минимальных резервов к абсолютным показателям пассивных (депозитов) либо активных (кредитных) операций. Использование нормативов может иметь как тотальный (установление ко всей сумме обязательств или ссуд), так и селективный (к их определенной части) характер воздействия.

Обязательные резервные требования формируют у кредитных организаций потребность поддерживать определенные остатки средств на корреспондентских счетах в Центральном банке (определенный объем ликвидности). Далее Центральный банк либо путем предоставления дополнительной ликвидности, либо абсорбирования избыточной ликвидности добивается соответствия фактических средств на корсчетах указанной потребности и, тем самым, создает условия для нахождения ставок денежного рынка вблизи ключевой ставки.

Таким образом, минимальные резервы выполняют две основные функции.

Во-первых, они как ликвидные резервы служат обеспечением обязательств коммерческих банков по депозитам их клиентов. Периодическим изменением нормы обязательных резервов Центральный банк поддерживает степень ликвидности коммерческих банков на минимально допустимом уровне в зависимости от экономической ситуации.

Во-вторых, минимальные резервы являются инструментом, используемым Центральным банком для регулирования объема денежной массы в стране. Посредством изменения норматива резервных средств Центральный банк регулирует масштабы активных операций коммерческих банков (в основном объем выдаваемых ими кредитов), а, следовательно, и возможности осуществления ими депозитной эмиссии. Кредитные институты могут расширять ссудные операции, если их обязательные резервы в Центральном банке превышают установленный норматив. Когда масса денег в обороте (наличных и безналичных) превосходит необходимую потребность, Центральный банк проводит политику кредитной рестрикции путем увеличения нормативов отчисления, т.е. процента резервирования средств в Центральном банке. Тем самым он вынуждает банки сократить объем активных операций.

Денежный мультипликатор — коэффициент, показывающий степень разрастания исходной величины кредитных ресурсов; обратен пропорционален ставке обязательных резервов:

$$k = \frac{1}{r},$$

где k — коэффициент денежного мультипликатора;
 r — ставка обязательных резервов.

Прирост денежной массы:

$$\Delta M = k \cdot ER_0,$$

где ΔM — прирост денежной массы;

k — коэффициент денежного мультипликатора;

ER_0 — исходная величина свободных кредитных ресурсов (избыточных резервов).

Изменение нормы обязательных резервов также влияет на рентабельность кредитных учреждений. Так, в случае увеличения обязательных резервов происходит как бы «недополучение» прибыли. Поэтому, по мнению многих западных экономистов, данный метод служит наиболее эффективным антиинфляционным средством. Недостаток этого метода заключается в том, что некоторые учреждения, в основном специализированные банки, имеющие незначительные депозиты, оказываются в лучшем положении по сравнению с коммерческими банками, располагающими большими ресурсами.

Операции на открытом рынке представляют собой проведение купли-продажи (эмиссии и погашения) государственных ценных бумаг с целью оптимизации количества денег в обращении.

Приобретение ценных бумаг Центральным банком у коммерческих банков (операция погашения) увеличивает ресурсы последних, соответственно повышая их кредитные возможности, деловую активность. И наоборот, выпуск государственных бумаг и предложение их на выгодных условиях коммерческим банкам обуславливают снижение денег в обращении, снижение покупательной и инвестиционной активности.

Центральные банки периодически вносят изменения в указанный метод кредитного регулирования, изменяют интенсивность своих операций, их частоту.

По своей сути эти операции аналогичны рефинансированию и резервированию, имеют идентичный механизм действия.

Ограничение кредитования — метод кредитного регулирования представляет собой количественное ограничение сумм выданных кредитов. В отличие от рассмотренных выше методов регулирования, контингентирование кредита является прямым методом воздействия на деятельность банков.

Также кредитные ограничения приводят к тому, что предприятия-заемщики попадают в неодинаковое положение. Банки стремятся выдавать кредиты в первую очередь своим традиционным клиентам, как правило, крупным учреждениям. Мелкие и средние банки оказываются главными жертвами данной политики.

Нужно отметить, что, добиваясь при помощи указанной политики сдерживания банковской деятельности и умеренного роста денежной массы, государство способствует дискриминации отдельных экономических субъектов. Поэтому метод количественных ограничений стал использоваться не так активно, как раньше, а в некоторых странах вообще отменен.

10.5. Антимонопольная политика государства

Антимонопольная политика — часть экономической политики государства, направленная на ограничение, регулирование монополий, оптимизацию слияний, поглощений, недопущение ценового диктата, поддержание конкуренции. Практически во всех странах мира существуют антимонопольные структуры и антимонопольное (антитрестовское) законодательство.

В России действует Федеральная антимонопольная служба (ФАС России), которая является уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по принятию нормативных правовых актов, контролю и надзору за соблюдением законодательства в сфере конкуренции на товарных рынках, защиты конкуренции на рынке финансовых услуг, деятельности субъектов естественных монополий и рекламы.

ФАС России осуществляет контроль за соблюдением законодательства о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, выполняет функции по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в Российской Федерации.

Основной нормативно-правовой акт антитрестовского законодательства в Российской Федерации — Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 № 135-ФЗ. Данный Федеральный закон определяет организационные и правовые основы защиты конкуренции, в том числе предупреждения и пресечения:

- 1) монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции;
- 2) недопущения, ограничения, устранения конкуренции федеральными органами исполнительной власти, органами

государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, иными осуществляющими функции указанных органов органами или организациями, а также государственными внебюджетными фондами, Центральным банком Российской Федерации.

Целями данного нормативно-правового акта являются обеспечение единства экономического пространства, свободного перемещения товаров, свободы экономической деятельности в Российской Федерации, защита конкуренции и создание условий для эффективного функционирования товарных рынков.

10.6. Социальная политика государства

Социальная политика — одно из важнейших направлений, составная часть политики государства, цель которой — обеспечить расширенное воспроизводство населения, гармонизацию общественных интересов, гражданское согласие, отсутствие социальной напряженности и политических потрясений. Экономическая политика тесно связана с социальной политикой государства.

Свойства социальной политики: универсальность (всеохватывающий характер воздействия на все процессы социального воспроизводства людей); включенность (возможность проникать во все сферы жизнедеятельности) и атрибутивность (способность сочетаться с любыми общественными отношениями и сферами). Эффективность социальной политики определяется следующими показателями: доход на душу населения и общий доход как материальный источник существования, занятость, здоровье, обеспеченность жильем, доступность образования, финансирование культуры, состояние экологии.

Задачи социальной политики:

- выравнивание распределения доходов, товаров, услуг, материальных и социальных условий воспроизводства;
- ограничение масштабов абсолютной бедности и неравенства;
- обеспечение материальных источников существования тем, кто по независящим от них причинам ими не обладает.

Существует показатель, позволяющий оценить, насколько государство активно поддерживает своих граждан, предоставляя им трансферты и оплачивая государственные закупки, это доля расходов государства в валовом внутреннем

продукте страны. В развитых странах этот показатель неуклонно растет, демонстрируя высокую степень социальной защиты (рис. 10.1).

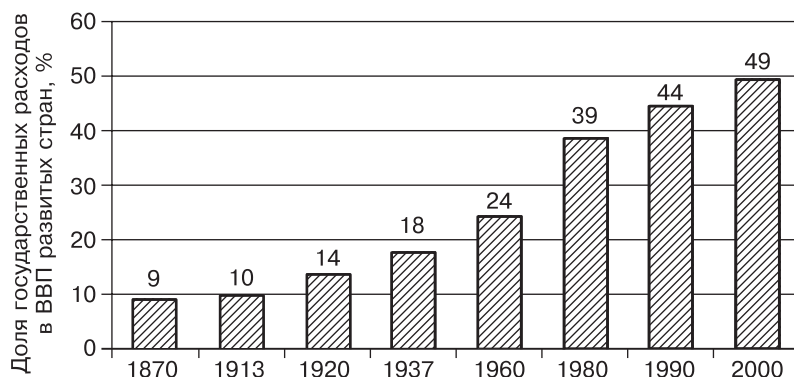


Рис. 10.1. Динамика доли расходов государства в ВВП

Распределение и концентрацию дохода в экономике иллюстрируют кривая Лоренца и коэффициент Джини, которые показывают степень социально-экономического расслоения населения в стране.

В начале XX в. Макс Отто Лоренц вывел взаимосвязь между различными группами населения и величиной их дохода посредством кривой Лоренца. **Кривая Лоренца** — это график, отражающий фактическое распределение дохода в обществе (рис. 10.2), на графике суммарный процент семей (получателей дохода) измеряется по оси абсцисс, а суммарный процент доходов — по оси ординат. **Кривая Лоренца отражает** неравномерность распределения совокупного дохода общества между различными группами населения. Чем больше кривая отклоняется от линии равенства, тем больше неравенства в распределении доходов. Идеально равномерное распределение выглядит как прямая с углом наклона в 45° к оси абсцисс. Это ситуация эгалитаризма, где все получают поровну.

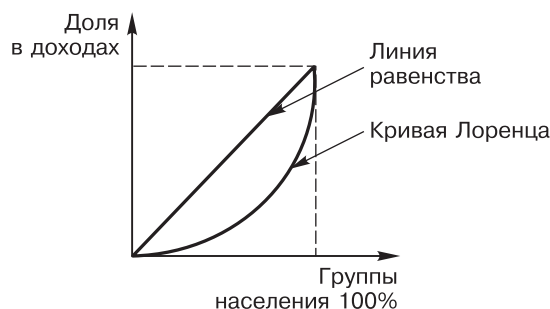


Рис. 10.2. Кривая Лоренца

Таблица 10.4. Соотношение направлений социально-экономической политики и преимущественно используемых методов регулирования

Направления	Социально-экономическая политика					Социальная
	Экономическая					
	Бюджетно-налоговая	Денежно-кредитная	Анти-монопольная	Внешне-экономическая		
Прямые						
Указы Президента РФ	+	+	+	+	+	+
Постановления Правительства РФ	+	+	+	+	+	+
Регулируемые цены и тарифы			+	+	+	+
Сертификаты				+	+	+
Квоты				+	+	+
Стандарт (экологический, технический, ветеринарный)				+	+	+
Лицензия				+	+	
Штраф				+	+	
Контингентирование		+		+	+	
Государственная пошлина						+

Направления	Социально-экономическая политика					Социальная
	Экономическая				Внешне-экономическая	
	Бюджетно-налоговая	Денежно-кредитная	Анти-монопольная			
Косвенные						
Налог	+					+
Государственные закупки и трансферты	+					+
Ставка рефинансирования		+				
Норма резервирования		+				
Дисконт (%) по государственным ценным бумагам		+				
Валютный курс					+	
Валютная интервенция		+			+	
Таможенная пошлина			+		+	

Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов) показывает степень отклонения линии фактического распределения доходов в кривой Лоренца от линии равномерного распределения:

$$K_L = 1 - \sum_{i=1}^n (F_i - F_{i-1})(S_{i-1} + S_i),$$

где F_i — доля населения, относящаяся к i -му интервалу;

S_i — доля суммарного дохода, приходящегося на начало и конец интервала.

Бюджетно-налоговая и денежно-кредитная политики используют в основном косвенные методы воздействия, а антимонопольная политика основана на применении административных методов: нормативно-правовых актов, санкций, штрафов, наказаний вплоть до насильственной ликвидации предприятия-монополиста, а социальная использует разумное сочетание и прямых, и косвенных методов (табл. 10.4).

Таким образом, регулирование рыночной экономики — необходимый, сложный многофакторный процесс, без которого экономика не способна функционировать эффективно и иметь «человеческое лицо».

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Почему именно государство осуществляет регулирование национальной экономики?
2. Перечислите методы прямого государственного воздействия на экономику.
3. Перечислите методы косвенного государственного воздействия на экономику.
4. Чем прямое влияние государства отличается от косвенного?
5. Почему денежно-кредитную политику в узком смысле слова называют монетаризмом?
6. Какие три уровня администрирования имеет налоговая система России?
7. Почему все развитые страны мира используют антимонопольную политику в качестве формы государственного влияния?

ГЛАВА 11

МЕЖДУНАРОДНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Международные экономические отношения: понятие, структура, субъекты, тенденции развития. Международная торговля. Международное движение капитала и рабочей силы. Международные валютно-финансовые отношения.

11.1. Современные международные экономические отношения: понятие, структура, субъекты, тенденции развития

Экономическое сотрудничество между людьми стало закладываться примерно 10 000 лет назад. Основу объединения национальных хозяйств во всемирное хозяйство составило международное разделение труда. Оно представляет собой специализацию отдельных стран на производстве определенных видов продукции. Излишками изготовленной продукции стали обмениваться сначала соседние племена, отдельные семьи и лица, а затем и государства. Купеческие караваны пересекали пустыни, а торговые суда бороздили моря и океаны, прокладывая все более прочные пути хозяйственного взаимодействия отдаленных друг от друга государств.

Международные экономические отношения — это многоуровневая система экономических отношений, которые возникают между субъектами мировой экономики.

Механизм реализации международных экономических отношений — это совокупность правовых норм, инструментов и принципов (международных соглашений, договоров, конвенций, хартий), принятых на национальном и межгосударственном уровнях.

К основным формам экономического взаимодействия национальных хозяйств относят:

- международную торговлю товарами и услугами;
- международное производственное и научно-техническое сотрудничество;
- международные валютно-кредитные и финансовые отношения;
- международную миграцию рабочей силы.

Организационно-экономической основой изменений в мировой экономике служит процесс международной интеграции.

Интеграция (лат. *integration* — восстановление, объединение в целое каких-то частей, элементов) — процесс сращивания национальных хозяйств в региональные экономические системы.

Процесс международной интеграции можно разделить на четыре исторических этапа.

1. Выход национальных товаров на мировой рынок. После перехода от ручного к машинному производству произошел значительный рост производительности труда, что привело к перенасыщению внутренних рынков сбыта, вследствие этого обострилась необходимость выхода производителей на мировую арену.

2. Выход капитала и рабочей силы на мировой рынок (с середины XIX в.). На этом этапе осуществлялся переток капитала в страны Северной Америки, Австралию, Россию из Англии, Франции, Германии, Нидерландов. В результате процесс сближения национальных экономических режимов усилился, что выражалось в сокращении разницы в ценах.

3. Выход на мировой рынок ТНК (с 1960-х гг. XX в.). На этом этапе ТНК разработали новый тип международного разделения труда, суть которого заключалась в объединении предприятий разных стран мирах в единую технологическую цепочку по производству товаров и услуг. Подобная организация производства потребовала специальной институциональной организации. Ее формирование осуществлялось по трем направлениям: на основе формирования: двухсторонних и многосторонних межгосударственных соглашений; посредством создания межгосударственных организаций, устанавливающих регламент движения хозяйственных потоков; посредством разработки региональных коллективных соглашений по формированию единого экономического пространства.

4. **Глобализация** (с 1990-х гг. XX в.) — это процесс усиления взаимозависимости национальных экономик до такой степени, когда изменение экономических отношений между двумя странами влияет на экономику третьей страны.

Национальный рынок превращается во внутреннюю часть глобальных хозяйственных потоков.

Формирование глобальной экономики проявляется по трем опорным позициям развития цифровых технологий:

1) на основе Интернета образовалась глобальная информационная система;

2) на основе Интернета образовалась международная сеть финансовых услуг, что способствует формированию единого финансового мирового пространства;

3) на основе новейших достижений НТП образовались международные сети продвижения товаров и услуг, включая транспортировку, складирование, гарантийное обслуживание, страхование и т. д.

Глобализационный переход позволяет повысить производительность труда, увеличить энергосбережение и материалосбережение, но также он увеличивает разрыв между самыми богатыми и самыми бедными странами и ведет к деиндустриализации мировой экономики, а в индустрии — к вытеснению человека. В связи с экологической повесткой, нерешенными проблемами безопасности и координации сотрудничества такая модель глобализации все чаще подвергается критике.

11.2. Международная торговля как часть международных экономических отношений

Международная торговля является частью международных экономических отношений и представляет собой перемещение за границу товарно-материальных ценностей в обмен на денежные потоки.

В международной торговле используются два метода торговли:

1) *прямой метод* — это совершение операции непосредственно между производителем и потребителем;

2) *косвенный метод* — совершение операции с привлечением посредника.

Более половины международного товарного обмена осуществляется при содействии торговых посредников — участников рынка, которые берут на себя ответственность за выполнение обязательств по торговым сделкам. Наиболее известными посредниками между производителем товара и его потребителем выступают международные биржи и аукционы.

В состав объектов международных сделок входят товары, услуги, продукты интеллектуального и творческого труда, валюты, финансовые активы.

В экономической литературе нет единой трактовки термина «**мировая экономика**». Наиболее распространенным является определение мировой экономики как совокупности национальных хозяйств, взаимосвязанных системой международного разделения труда, экономических и политических отношений.

Современная мировая экономика отличается многоярусной структурой, складывающейся из следующих элементов:

- 1) национальные экономики;
- 2) международные экономические отношения, представляющие собой взаимосвязанную систему различных форм экономического взаимодействия между национальными хозяйствами;
- 3) транснациональные хозяйственные комплексы, т. е. объединения, функционирующие на базе нескольких национальных хозяйств и объединяющих соответствующие сектора этих хозяйств.

К субъектам мировой экономики можно отнести: частные (физические) лица и фирмы, занятые осуществлением международных экономических операций; национальные государства; транснациональные компании (ТНК) и транснациональные банки (ТНБ); региональные интеграционные объединения; национальные и международные неправительственные организации.

В соответствии с объектами международных сделок, мировой рынок целесообразно разделить на пять мировых рынков: рынок традиционных вещественных товаров, рынок услуг, продукции интеллектуального и творческого труда, валюты и финансовых активов.

Рынок вещественных товаров включает рынки сырьевых товаров и рынок промышленных товаров. К сырьевым товарам относят сельскохозяйственное сырье, металлы, руды, топливо. Рынок сырьевых товаров монополизирован для большинства товаров в силу прямой зависимости цен от имеющихся запасов и условий добычи полезных ископаемых. К промышленным товарам относят готовые изделия, полуфабрикаты, промежуточную продукцию. Рынок промышленных изделий в отличие от рынка сырья гораздо больше фрагментирован. Многообразие и уникальность промышленной продукции исключают возможность использования бирж или аукционов.

Международный рынок услуг включает в себя торговлю медицинскими, строительными, транспортными, страховыми,

информационными, рекреационными, финансовыми услугами, услугами связи, бизнес-услугами и др. Торговля услугами связана с участием в торговле посредников, особенно велика роль профессиональных посредников в сфере финансовых услуг, работы с ценными бумагами.

Международная торговля результатами интеллектуального и творческого труда включает в себя два основных направления:

1) операции по торговле результатами научно-технических исследований (технический обмен);

2) операции по торговле объектами авторского права (приобретение прав на переводы изданий научной и художественной литературы, постановка театральных спектаклей, фильмов и т. д.).

Международный рынок валют — это совокупность денежных средств, функционирующих обособленно от национальных денежных рынков. Покупают валюту экспортеры, импортеры, банки и финансовые компании, хеджеры и спекулянты. Большая часть сделок носит спекулятивный характер. На рынке торгуются в основном свободно конвертируемые валюты: доллар, евро, иена, английский фунт стерлингов и швейцарский франк. Объектом торговых сделок выступают денежные средства на счетах и национальные банковские депозиты, которые приобретаются иностранцами и размещаются за пределами страны-эмитента национальной валюты.

Мировой рынок ценных бумаг — это фрагментированная система взаимодействия продавцов и покупателей в отношении различных по своей форме и содержанию документов, устанавливающих права требования, обязательства или права собственности. Этот рынок включает:

- долговые обязательства (в том числе векселя, облигации, расписки кредиторской задолженности, варранты);
- титулы собственности (включая акции, паи, складские свидетельства, товарные накладные, депозитарные расписки, коносаменты, депозитные сертификаты);
- права требования (документы по цессии, форфейтингу, активы дебиторской задолженности, исполнительные листы арбитражных судов, предварительно оплаченные продукты, чеки, права на кредит);
- финансовые деривативы (опционы и свопы);
- банковские финансовые гарантии как торгуемый актив.

Наиболее развиты рынки облигаций и акций. Особое место занимает рынок еврооблигаций, т. е. продажа облигаций (и других долговых обязательств), выпущенных в стране иностранцами, причем в валюте третьей страны (которая не является ни

местом выпуска облигаций, ни местом резиденции эмитентов). Заметная роль еврооблигаций в мировой торговле обусловлена их особым правовым режимом, позволяющим значительно снизить банковские издержки по их обращению.

Рынок акций — это барометр конъюнктуры инвестиционных проектов по ожидаемой прибыли. Международная продажа акций затруднена, так как иностранному участнику рынка не всегда доступна полная и достоверная информация о компаниях — эмитентах бумаг. На мировом рынке национальные акции приходится трансформировать в легитимные бумаги, более известные иностранным покупателям, как правило, в виде специальных депозитарных расписок.

Международная торговля — это арена острой конкурентной борьбы и соперничества между товаропроизводителями и экспортерами разных стран за рынки сбыта и зарубежного потребителя. Товарные потоки регулируются государствами и наднациональными органами (региональными и международными организациями, транснациональными корпорациями, транснациональными банками, мировыми финансовыми центрами, включающими совокупность международных бирж, аукционов, страховых и финансовых компаний, депозитарных и клиринговых центров).

Государства целенаправленно воздействуют на торговые отношения с другими странами. Этот вид деятельности государства называется **внешнеторговой политикой**.

Основные цели внешнеторговой политики:

- изменение степени и способа включения данной страны в международное разделение труда;
- изменение объема и структуры экспорта и импорта;
- обеспечение страны необходимыми ресурсами;
- изменение соотношения экспортных и импортных цен.

В истории экономики выделяются два основных направления внешнеторговой политики, которые применялись странами: политика свободной торговли и протекционизм.

Политика свободной торговли (фритредерство) обеспечивает максимальную свободу для действия рыночных сил. В чистом виде эта политика применялась в Англии в эпоху ее наибольшего экономического расцвета.

Протекционизм — государственная политика, направленная на защиту отечественной экономики от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов регулирования торговли.

Тарифная политика предусматривает установление таможенных пошлин и тарифных квот. Таможенная пошлина — это налог на импортируемые или экспортируемые товары, взимаемый во время пересечения ими таможенной границы

государства. Нетарифные методы регулирования внешней торговли делятся на количественные ограничения, скрытые ограничения и финансовые методы.

Количественные ограничения импорта и экспорта включают такие меры, как:

- квотирование — регулирование торговли путем ограничения товаров определенным количеством или суммой на установленный период;
- эмбарго — полный запрет ввоза иностранных товаров на внутренний рынок;
- «добровольное ограничение экспорта» — количественная мера ограничения, основанная на обязательстве одного из партнеров по торговле ограничить объем экспорта. Это обязательство принимается в рамках официального межправительственного или неофициального соглашения об установлении квот на экспорт товаров.

Скрытые ограничения экспорта и импорта включают такие меры, как:

- государственные закупки;
- технические барьеры — требования о соблюдении национальных стандартов, о получении сертификатов качества импортной продукции, о специфической упаковке и маркировке, о соблюдении санитарно-гигиенических норм и пр.;
- паратарифные ограничения — косвенные налоги и сборы, увеличивающие стоимость импортируемого товара.

Финансовые методы используются для оказания государством финансовой поддержки экспортеру с целью повышения конкурентоспособности товаров. К ним относят субсидии, кредитование, налоговые льготы, меры валютного регулирования и др.

На современном этапе государственная система регулирования внешней торговли теряет свою эффективность. Государства видят решение этой проблемы в развитии неформальных, закрытых объединений или в участии страны в общепризнанных международных организациях, прежде всего, во Всемирной торговой организации (ВТО).

11.3. Мировой рынок капитала и рабочей силы

Мировой рынок капитала возникает путем изъятия части капитала из национального оборота и включения ее в производственный и финансовый цикл другого государства.

Создание мирового рынка капитала возможно только тогда, когда в отдельных странах появляется определенный избыток накопленного капитала и при этом имеются благоприятные условия для приложения его за рубежом.

Следует различать понятия «вывоз капитала» и «бегство капитала». «*Вывоз капитала*» — это перевод капитала за рубеж гражданами и предприятиями страны с целью присвоения прибыли, созданной трудящимися страны, импортирующей иностранный капитал. Вывоз капитала способствует увеличению национального дохода вывозящей страны за счет репатриации прибылей. «*Бегство капитала*» связано с его экспортом без репатриации прибылей в страну вывоза. Бегство капитала ведет к подрыву национальных интересов, поскольку в этом случае уменьшается потенциальная налогооблагаемая база страны-экспортера, возможен рост внешней задолженности.

В зависимости от источников происхождения капитал может быть государственным и частным. Государственный капитал формируется за счет государственного бюджета национальных хозяйств, перемещается в зарубежные страны или поступает оттуда в соответствии с решениями правительства или межправительственных организаций. Формы перемещения государственного капитала — займы, гранты, ссуды. Частный капитал формируется за счет негосударственных источников, например прибыли предприятия, и перемещается частными лицами за рубеж.

В соответствии с классификацией Международного валютного фонда (МВФ) выделяют три основные формы международного движения капитала*:

- портфельные инвестиции (долгосрочные и краткосрочные вложения капитала в ценные бумаги, не дающие инвестору права контроля над объектом инвестирования);
- прямые инвестиции (долгосрочные вложения капитала, обеспечивающие контроль инвестора над объектом размещения капитала);
- прочие международные инвестиции (торговые кредиты, займы и банковские депозиты).

К способам портфельного инвестирования относят: покупку ценных бумаг на рынках других стран; покупку ценных бумаг иностранных компаний в своей стране; вложение капитала в международные инвестиционные (паевые) фонды.

* Руководство МВФ по составлению платежного баланса: [Электронный ресурс]. Официальный сайт. Электрон. дан. Вашингтон, 1993. Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian>.

Портфельные инвестиции имеют положительное и отрицательное влияние на экономику страны. К *выигрышам от иностранных портфельных инвестиций* можно отнести приток иностранной валюты; увеличение емкости фондового рынка и как результат понижение банковского процента. Что касается отрицательного влияния, то портфельные инвестиции, влившись в спекулятивный рынок ценных бумаг, усиливают амплитуду колебаний хозяйственной конъюнктуры. В этом случае экономика попадает во власть нестабильности, теряя часть ВВП, резко меняется и курс национальной валюты.

Согласно законодательству РФ, к прямым инвестициям относят*:

- приобретение иностранным инвестором не менее 10% доли в уставном капитале коммерческой организации, созданной или вновь созданной на территории РФ;
- вложение капитала в основные фонды филиала иностранного юридического лица;
- осуществление на территории РФ иностранным инвестором как арендодателем финансовой аренды (лизинга) оборудования таможенной стоимостью не менее 1 млн руб.;
- реинвестирование прибылей, полученных на территории РФ.

Из всех форм вывоза капитала наиболее существенное влияние, как на национальную, так и на мировую экономику в целом оказывают прямые иностранные инвестиции. *Мировой экономический эффект от прямых инвестиций* выражен в увеличении совокупного мирового производства за счет более эффективного перераспределения и использования факторов производства.

Что касается национальных экономик, то *отток инвестиций* замедляет экономической рост страны-экспортера, однако он способствует ее экономической экспансии за рубежом. За счет перемещения капитала за границу формируется вторая (зарубежная) экономика развитых стран. В то же время *приток прямых иностранных инвестиций* должен стимулировать экономическое развитие страны-импортера. Однако в отношении страны-импортера не так все однозначно. Последствия осуществления прямого инвестирования в принимающей стране представлены в табл. 11.1.

* Об иностранных инвестициях в Российской Федерации: Федеральный закон от 09.07.1999 № 160-ФЗ (принят ГД ФС РФ 25.06.1999) (ред. от 06.12.2011 № 409-ФЗ) // Российская газета. 1999. 12 июля 2011 г.

Таблица 11.1. Влияние ПИИ на экономику принимающей страны

Положительное влияние ПИИ	Отрицательное влияние ПИИ
Ускорение темпов экономического развития	Ухудшение платежного баланса
Поступление передовой иностранной техники, организационного и управленческого опыта	Усиление иностранной технологической зависимости за счет ввоза иностранных НИОКР
Более полное использование местных ресурсов	Деформация структуры национальной экономики
Повышение уровня занятости	Усиление зависимости национальной экономики от импорта, угроза экономической и национальной безопасности страны
Расширение ассортимента выпускаемой продукции	
Развитие импортозамещающего производства и сокращение валютных расходов на оплату импорта	
Увеличение объема налоговых поступлений	
Использование более высоких стандартов качества окружающей среды	Ухудшения состояния окружающей среды в результате переезда в страну «грязных» производств и эксплуатации местных ресурсов
—	Негативное воздействие на социально-культурные условия, связанное с игнорированием национальных традиций, особенностей, с насаждением чуждых национальной культуре стандартов
Усиление конкуренции в национальной экономике и снижение уровня ее монополизации	Подавление местных производителей и ограничение конкуренции

В настоящее время сложилась многоуровневая система регулирования процесса прямого иностранного инвестирования. Основной формой регулирования движения прямых иностранных инвестиций на наднациональном уровне выступают *международные инвестиционные соглашения (МИС)*. В них согласуются и закрепляются меры по регулированию ПИИ между соответствующими странами. Такие соглашения

могут иметь двухсторонний и многосторонний характер. При этом они бывают региональными и межрегиональными. Участниками МИС выступают национальные правительства и иногда межправительственные экономические организации, например, МВФ, Всемирный банк и др.

Следующим уровнем можно считать региональные межгосударственные соглашения, которые затрагивают интересы стран в определенном регионе земного шара. Такие соглашения ставят своей целью, как правило, объединение условий всех стран региона для обеспечения устойчивого экономического развития.

Третьим уровнем являются двухсторонние межгосударственные соглашения (*bilateral investment treaties — BITs*). Они имеют наивысшее практическое значение. Двухсторонние соглашения бывают двух типов: одни определяют общие условия инвестирования в странах — участницах инвестиционного процесса; другие определяют условия, позволяющие избежать двойного налогообложения.

Низшим уровнем регулирования иностранных инвестиций является национальная правовая система. Положения национального законодательства не могут противоречить положениям международного права. В отношении прямых иностранных инвестиций государство проводит определенную политику, направленную, с одной стороны, на стимулирование привлечения иностранных инвестиций, а с другой — на предотвращение бегства капитала из страны.

В мировой практике существуют четыре типа режимов национального регулирования хозяйственной деятельности для иностранных инвесторов:

1) национальный режим, в рамках которого иностранному инвестору предоставляются те же права и предъявляются те же требования, что и отечественным инвесторам;

2) режим наибольшего благоприятствования, при котором принимаются специальные меры по стимулированию притока ПИИ, что создает для иностранных инвесторов более благоприятные условия, чем для национальных;

3) ограниченный режим, который предусматривает более или менее жесткое ограничение сфер деятельности, в которых могут работать прямые иностранные инвесторы;

4) смешанный режим, при котором для прямых иностранных инвесторов предусмотрены меры как льготного, так и ограничительного характера.

В России применяется национальный режим регулирования деятельности иностранных инвесторов.

Вывоз ссудного капитала и портфельные инвестиции практически не ограничиваются в своем перемещении между

странами. Однако государство обязано регулировать величину внешнего долга. Наличие внешнего долга не является негативным показателем, а всего лишь показателем участия страны в глобальном финансовом процессе. А вот кризис внешней задолженности свидетельствует о конъюнктурных или структурных проблемах национальной экономики.

Признаки наступления кризиса внешней задолженности — нарушение графика погашения кредитов. В нормальных условиях внешний долг обслуживается за счет валютных поступлений от экспорта товаров и услуг. Если это невозможно, то внешний долг погашается путем новых заимствований за рубежом, а увеличение внешних заимствований ведет к росту процентных ставок по кредитам и увеличению расходов на обслуживание долга.

Основными способами преодоления кризиса внешней задолженности являются: принятие государством-должником стабилизационной программы, разработанной МВФ; конверсия долговых обязательств в облигации или прямые капиталовложения; реструктуризация долгов с отсрочкой погашения на определенный период; списание части задолженности с гарантированной выплатой кредиторам оставшейся части и др.

Центральную роль в решении проблемы внешней задолженности выполняют международные валютно-кредитные организации: Международный валютный фонд (МВФ), Парижский и Лондонский клубы кредиторов.

МВФ является специализированным учреждением Организации Объединенных Наций и участвует в работе Экономического и Социального Совета ООН. Он действует независимо и имеет собственный устав, структуру управления и финансы.

Финансовые ресурсы Фонда формируются главным образом за счет подписки («квот») его государств-членов. Квоты определяются по формуле, исходя из относительных размеров экономики государств-членов.

Основная финансовая роль МВФ состоит в предоставлении краткосрочных кредитов членам, испытывающим трудности с платежным балансом. Члены, заимствующие средства у Фонда, в свою очередь, соглашаются осуществлять политические реформы в целях устранения причин, вызвавших такие затруднения. Фонд также предоставляет помощь на льготных условиях странам-членам с низким уровнем доходов.

Парижский клуб — межправительственный институт ведущих стран-кредиторов, который объединяет около 20 стран. Парижский клуб курирует вопросы, связанные с государственным внешним долгом.

Лондонский клуб — международное объединение представителей более 900 крупнейших частных коммерческих банков. Он регулирует вопросы частной внешней задолженности.

Россия в 90-е годы прошлого столетия вступила в Парижский клуб в качестве кредитора и в этот период подписала соглашение с Лондонским клубом.

Образованию и развитию **мирового рынка труда** способствовали перемещение трудовых ресурсов и капитала, глобализация информационных потоков. Под **трудовыми ресурсами** понимают часть населения в трудоспособном возрасте, обладающую способностью к труду и знаниям. Трудовые ресурсы мира можно оценить качественно и количественно. На качество трудовых ресурсов влияет уровень образования, отраслевая структура занятости, профессионально-квалифицированная структура рабочей силы и др. Количество трудоспособного населения определяется общим числом населения, его возрастным и половым составом, численностью работающих подростков и пенсионеров.

Различию объемов и квалификационного состава трудовых ресурсов, уровней их жизни и доходов в разных странах способствует международная миграция рабочей силы. Международная трудовая миграция включает в себя иммиграционные и эмиграционные потоки. **Иммиграция** — перемещение трудоспособного населения из-за рубежа в данную страну. **Эмиграция** — перемещение трудоспособного населения из данной страны за рубеж. Существует также **реэмиграция** — возвращение эмигрантов в свою страну на постоянное местожительство.

Государства мира стремятся регулировать миграционные потоки посредством миграционной политики. Под миграционной политикой понимается совокупность мер по государственному и межгосударственному регулированию миграционных потоков населения на законодательной основе.

Регулирование миграции рабочей силы происходит по уровням:

1) проектно-программный уровень — комплекс мер учета, структурирования и стимулирования миграционных потоков, поддерживаемый заинтересованными государствами и международными организациями;

2) национальный уровень — совокупность мер государства по осуществлению миграционной политики с помощью министерства труда, юстиции, внутренних дел, национальных миграционных служб и посреднических миграционных фирм;

3) международный уровень — комплекс мер по контролю и регулированию миграции в масштабах мирового сообщества с участием организаций:

- ✓ Международной организации труда (МОТ), члены которой — правительства стран-участниц, профсоюзы, организации. Основные задачи МОТ — противодействие безработицы, обеспечение нормальных условий жизни

иммигрантов, защита детей, подростков и женщин, реформирование социального страхования и социального обеспечения и пр.;

- ✓ Международная организация миграции (МОМ). Основные задачи МОМ — разработка долгосрочных программ в сфере регулирования миграционных потоков, оказание помощи в вопросах организации миграции, предотвращение «утечки умов» и содействие реэмиграции, предоставление экспертных услуг в сфере миграции;

4) интеграционный уровень — система мер по регулированию миграции в региональных рамках интеграционного объединения. Например, на международном уровне стран-участниц ОЭСР деятельность национальных миграционных служб координируется Системой постоянного наблюдения за миграцией (СОПЕМИ).

Социально-экономические последствия миграции для стран — импортеров рабочей силы:

- *положительные эффекты*: повышение конкурентоспособности национальных товаров вследствие уменьшения издержек производства, связанных с более низкой ценой иностранной рабочей силы; экономия на затратах на образование и профессиональную подготовку;
- *негативные последствия*: усиление тенденции к снижению цены рабочей силы вследствие роста предложения на рынке труда; обострение национального и этнического противостояния; рост теневой экономики.

Социально-экономические последствия миграции для стран — экспортеров рабочей силы:

- *положительные эффекты*: поступления в страну свободной конвертируемой валюты; уменьшение давления избыточных трудовых ресурсов и социального напряжения в стране; бесплатное обучение рабочей силы новым профессиям и навыкам;
- *негативные последствия*: увеличение доли населения преклонного возраста; снижение качества рабочей силы.

11.4. Международная валютно-финансовая система

Мировая валютная система — совокупность способов, инструментов и межгосударственных органов, с помощью которых осуществляется платежно-расчетный оборот в рамках мирового хозяйства. Она включает:

- определение основных международных платежных и расчетных средств;
- режимы валютных паритетов и валютных курсов;
- условия конвертируемости валют;
- межгосударственные валютные рынки;
- межгосударственные институты, регулирующие международные валютные отношения.

Различным этапам развития мирового хозяйства были свойственны следующие мировые валютные системы:

- золотого стандарта;
- регулируемых связанных валютных курсов (Бреттон-Вудская валютная система);
- управляемого плавающего валютного курса (Ямайская валютная система).

Ключевыми понятиями в валютной системе являются «валюта» и «валютный курс». Под **валютой** понимается особый способ использования национальных денег в международном платежно-расчетном обороте.

В рамках ныне существующей Ямайской валютной системы различают:

- национальные валюты — установленные законом денежные единицы данного государства;
- иностранные валюты — иностранные банкноты и валюты, а также требования, выраженные в иностранных валютах в виде банковских вкладов, векселей и чеков;
- резервные валюты — валюты, в которых центральные банки других государств накапливают и хранят резервы для международных расчетов по внешнеторговым операциям и иностранным инвестициям. В качестве резервных валют используются американский доллар США, евро ЕС, фунт стерлингов, иена, швейцарский франк.

Любая национальная валюта обладает внешней и внутренней обратимостью, т. е. возможностью конвертации в валюту других стран. В зависимости от степени конвертируемости выделяют две группы валют:

1) свободно конвертируемую валюту — валюту, которая свободно обменивается на другие иностранные валюты;

2) частично конвертируемую валюту — валюту тех стран, в которых применяются валютные ограничения для резидентов и по отдельным видам обменных операций.

Продажа валют осуществляется на внешнем валютном рынке. На нем действует огромное количество учреждений и посредников. К основным институтам внешнего валютного

рынка относятся: Центральный банк, коммерческие банки, небанковские дилеры и брокеры.

Обменное соотношение между двумя валютами называют валютным курсом. В ныне существующей системе плавающих валютных курсов не существует пределов колебаний валютных курсов. Каждая страна сама выбирает режим валютного курса, но ей запрещено выражать его через золото.

В рамках Ямайской валютной системы существуют две противоположные системы организации валютного рынка и курса:

- система гибких и плавающих валютных курсов, когда курсы обмена валюты определяются спросом и предложением;
- система жестко фиксированных валютных курсов, при которых колебания курса в результате изменения спроса и предложения не происходит.

Кроме этих двух противоположных систем валютных курсов существует множество промежуточных.

В долгосрочном аспекте валютный курс определяется паритетом покупательной способности. Под ним понимается уровень обменного валютного курса, при котором покупательная способность национальных валют одинакова.

В среднесрочном и краткосрочном аспекте на величину валютного курса влияют структурные и конъюнктурные факторы. К структурным факторам относятся: состояние платежного баланса страны; темпы инфляции; степень открытости экономики. К конъюнктурным факторам относятся: спекулятивные валютные операции; кризисы, войны, стихийные бедствия; цикличность деловой активности в стране.

Валютный курс регулируется государством. К мерам государственного воздействия на величину валютного курса относят: валютную интервенцию, дисконтную политику, протекционистские меры.

На международном уровне регулированием валютной системы занимаются такие организации, как Всемирный банк, МВФ, ВТО, ОЭСР и др.

На валютный курс огромное влияние оказывает платежный баланс страны. Платежный баланс характеризует соотношение между валютными поступлениями в страну и платежами, которые государство осуществляет за границей за определенный промежуток времени.

Платежный баланс состоит из трех частей: баланса (счета) текущих операций, баланса (счета) движения капиталов и баланса (счета) движения золотовалютных резервов.

Счет текущих операций показывает движение валютных средств, связанное с текущим или прошлым движением материальных и нематериальных активов, прежде всего с экспортом и импортом товаров. Кроме обмена товаров существуют

неторговые операции — доходы и расходы, связанные с предоставлением различных видов услуг (туризм, страхование, перевозки и др.), а также денежные поступления или расходы по платежам за рубеж. Чистые доходы на инвестиции представляют собой избыток платежей по процентам и дивидендам, осуществляемым иностранцами на вложенный за рубежом капитал, над соответствующими платежами, выплачиваемыми в стране иностранным инвестором.

Счет движения капиталов отражает финансовые операции, связанные с куплей-продажей финансовых активов и получением кредитов и займов. По времени размещения активов можно выделить приток-отток краткосрочного и долгосрочного капитала. К первому направлению относятся текущие счета иностранцев в данной стране, а также принадлежащие им высоколиквидные активы. Ко второму — покупка ценных бумаг национальных компаний и институтов, долгосрочные займы, прямые портфельные инвестиции.

Несбалансированность платежного баланса по текущим операциям и движению капитала регулируется изменением официальных резервов.

Счет официальных резервов отражает операции по купле-продаже иностранной валюты, золота и других активов. Целью этих операций является не извлечение прибыли, а урегулирование несбалансированности платежных балансов, поддержание курсов определенных валют и прочие цели. За счет официальных резервов покрывается дефицит или пассивное сальдо по двум предыдущим статьям платежного баланса. Происходит это путем продажи Центральным банком накопленных запасов иностранной валюты, золота и получения государством валютных кредитов в других банках. Уменьшение резервов Центрального банка приводит к увеличению предложения валюты на рынках и отражается в балансе со знаком плюс. Активное сальдо по счетам текущих операций и движения капиталов приводит к росту официальных валютных резервов и отображается в балансе со знаком минус. В результате итоговый баланс дает по всем позициям ноль.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Дайте определение понятию «международные экономические отношения». Перечислите сферы международных экономических отношений.
2. Дайте определение понятию «интеграция». В чем сущность интеграционных процессов?

3. В чем специфика современного этапа глобализации? Назовите последствия глобализации для мировой экономики.
4. Дайте определение понятию «международная торговля». Перечислите объекты международных сделок.
5. Каковы цели и методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности?
6. Каковы цели и методы международного регулирования торговых отношений?
7. Перечислите формы вывоза капитала.
8. Дайте характеристику многоуровневой системе регулирования процесса прямого иностранного инвестирования.
9. Дайте характеристику современному международному рынку труда.
10. Дайте определение понятию «мировая валютная система», укажите ее основные элементы.

ГЛОССАРИЙ

А

Акцизы — вид косвенных налогов, включаемых в цену товаров массового потребления, производимых и реализуемых внутри страны и уплачиваемых потребителем.

Акции — ценные бумаги, удостоверяющие владение долей в капитале акционерного общества и дающие право на получение части прибыли в виде дивиденда и управление организацией соразмерно этой доле.

Акционерное общество (АО) — хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций. Акционеры не отвечают по обязательствам АО и несут риск убытков в пределах стоимости принадлежащих им акций. Публичным признается акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров (подписка на акции и их свободная продажа), непубличным — общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, которые имеют преимущественное право на приобретение отчуждаемых акций.

Амортизация основного капитала — перенос стоимости основного капитала на производимую продукцию равными долями в течение нормативного срока. Механизм концентрации средств для реновации (замены) основных фондов при их физическом и моральном износе.

Б

Банк — финансово-кредитное учреждение, имеющее право привлекать денежные средства физических и юридических лиц, размещать их от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности и осуществлять расчетные операции по поручению клиентов.

Банковские операции — операции, обеспечивающие функционирование и прибыльность деятельности банков. Различают пассивные (размещение денежных средств банком) и активные (привлечение денежных средств банком) операции, банковские услуги и собственные операции банков.

Банковский кредит — кредит, предоставляемый владельцами денежных средств в виде денежных ссуд, выдаваемых банком заемщику по определенной технологии на условиях платности, возвратности и срочности.

Банкротство — признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Бедность — экономическое состояние части общества, при котором определенные слои населения не имеют минимальных по нормам данного общества средств существования.

Безналичные деньги — денежные средства на банковских счетах, используемые для оплаты, взаимных расчетов посредством перечислений с одного счета на другой.

Безработица — социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы (экономически активного населения) не занята в общественном производстве.

Бизнес-план — подробный, четко структурированный документ, описывающий состояние предприятия (фирмы), его цели, пути их достижения и ожидаемые результаты.

Биржа труда — учреждение, оказывающее специализированные услуги по трудоустройству граждан на рынке рабочей силы.

Биржевая котировка — максимальная цена покупателя и минимальная цена продавца ценных бумаг или товаров на данном рынке и в данный момент времени.

Биржевые индексы — различные способы определения тенденций изменения цен на ценные бумаги (Индекс МосБиржи — в России, индексы Доу-Джонса и «Стэндард энд Пурс» — в США, «Никкей» — в Японии, ДАКС и «Франкфурте Альгемайне Цайтунг» — в Германии, индекс агентства Рейтер — в Великобритании и др.).

Брокер (брокерская фирма) — агент, выполняющий заказы клиентов на приобретение и продажу ценных бумаг, товаров и другой собственности и получающий за оказание этих услуг вознаграждение в виде комиссионных.

Бухгалтерская прибыль — разность между валовой выручкой и внешними издержками фирмы.

Бухгалтерские издержки — это сумма фактических платежей предприятия за купленные ресурсы (оборудование, сырье, энергия, полуфабрикаты, заработная плата, аренда помещения и т. п.).

Бюджет государственный — смета доходов и расходов государства на определенный период с указанием источников доходов и направлений их использования.

Бюджетный федерализм (межбюджетные отношения) — отношения между бюджетами разных уровней.

В

Валовая добавленная стоимость — стоимость, созданная в процессе производства на конкретных предприятиях, включает заработную плату, прибыль и амортизацию.

Валовой внутренний продукт (ВВП) — совокупная стоимость конечных товаров и услуг, произведенных резидентами за определенный период (обычно, за финансовый год) на экономической территории страны.

Валовой национальный доход (ВНД) — сумма валового внутреннего продукта и сальдо первичных доходов из-за границы.

Валовая прибыль — разница между суммой выручки от продажи продукции и ее себестоимостью.

Валюта — любые платежные документы либо денежные обязательства, выраженные в той или иной национальной денежной единице и используемые в международных расчетах.

Валютная корзина — определенным способом фиксированный набор валют, используемый для измерения средневзвешенного курса отдельных валют.

Валютная система — форма организации денежных отношений, которая охватывает внутренние денежно-кредитные отношения и сферу международных расчетов.

Валютный курс — соотношение обмена двух денежных единиц или цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны.

Валютный рынок — совокупность всех отношений, возникающих между субъектами валютных сделок.

Внереализационные доходы — это доходы от долевого участия в капитале других организаций (дивиденды), доходы от сдачи имущества в аренду, безвозмездно полученное имущество, выявленная в отчетном году прибыль прошлых лет, полученные штрафы, пени и прочие доходы, не связанные с производственной деятельностью и реализацией имущества.

Вексель (простой) — обязательство в письменной форме, выдаваемое заемщиком на имя кредитора, содержащее указание места и времени выдачи долгового обязательства, суммы последнего, места и времени платежа.

Вмененные издержки — альтернативные издержки использования ресурсов, являющихся собственностью фирмы.

Внереализационные расходы — штрафы, пени, неустойки за нарушения договоров, признанные в отчетном году убытки прошлых лет, нереальные для взыскания долги, средства на благотворительную деятельность, спортивные мероприятия, отдых, развлечения, мероприятия культурно-просветительского характера и др.

Внешние (явные) издержки — денежные выплаты, которые предприятие несет по отношению к внешним поставщикам ресурсов.

Внутренние (неявные) издержки — неоплачиваемые издержки на собственный и самостоятельно используемый ресурс, равные денежным платежам за этот ресурс при наилучшем способе его использования.

Внутриотраслевая конкуренция — соперничество за лучшие условия производства и сбыта между продавцами, выпускающими однородную продукцию.

Всемирная торговая организация (ВТО) — международная организация, созданная в 1995 г. с целью либерализации международной торговли и регулирования торгово-политических отношений государств-членов.

Входные барьеры — препятствия, которые выдвигаются на пути проникновения на рынок новых фирм.

Вывоз капитала — это перевод капитала за рубеж гражданами и предприятиями страны.

Г

Гипотеза ненасыщенности — потребитель предпочитает иметь большее количество разнообразных товаров и услуг меньшему.

Гипотеза транзитивности (согласованности предпочтений) — если для данного потребителя набор I, составленный из товаров X и Y, полезнее набора II, а набор II полезнее набора III, то набор I полезнее набора потребительских благ III.

Гипотеза упорядоченности — предпочтения потребителя уже сформированы и могут быть ранжированы в порядке, отражающем его симпатии, или он не делает различия между наборами благ, т. е. безразличен к ним.

Глобализация — процесс превращения мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, рабочей силы и капитала.

Государственное (муниципальное) унитарное предприятие — коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ними имущество (являющееся собственностью государства или муниципальных образований), которое является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям). При этом унитарные предприятия на конкурентных рынках, созданные до 08.01.2020, подлежат ликвидации или реорганизации до 01.01.2025.

Государственное регулирование экономики — процесс воздействия государства на хозяйственную жизнь общества и связанные с ней социальные процессы, в ходе которого реализуется определенная экономическая и социальная политика государства.

Государственный долг — накопленная задолженность государственных органов.

Государственный сектор экономики — совокупность предприятий и организаций, находящихся в государственной собственности и финансируемых из средств государственного бюджета (федерального или региональных).

Д

Демпинг — продажа товаров на внешнем и внутреннем рынках по ценам, меньшим средних розничных цен, а иногда и более низким, чем себестоимость.

Денежная база — используемый в России показатель, включающий наличные деньги (агрегат МО) и обязательные резервы коммерческих банков в Центральном банке РФ.

Денежная система — форма организации денежного обращения в стране, т. е. движение денег в наличной и безналичной формах. Она включает следующие элементы: денежную единицу, масштаб цен, виды денег в стране, порядок эмиссии и обращения денег, а также институты, осуществляющие регулирование денежного обращения.

Денежно-кредитная политика — совокупность мероприятий в области денежного обращения и кредита, направленных на регулирование экономики.

Денежные доходы — получение денег в виде оплаты труда, доходов от предпринимательской деятельности, пенсий, стипендий, доходов от собственности (в виде процентов,

дивидендов, ренты, доходов от продажи недвижимости, продукции сельского хозяйства, доходов от оказания различных услуг).

Денежные поступления (денежный поток) — чистый (нетто) денежный результат коммерческой деятельности фирмы.

Денежный рынок — рынок краткосрочных кредитных операций (до года), включающий учетный, межбанковский и валютный рынки.

Денежный сектор — та часть экономического кругооборота, которая представлена, прежде всего, движением доходов, расходов и денег.

Деньги — особый товар, выполняющий функции меры стоимости, средства обращения, накоплений и сбережений, средства платежа.

Дерегулирование экономики — сокращение масштабов вмешательства государства в экономику, ослабление государственной регламентации.

Дефицит государственного бюджета — превышение расходов бюджета над его доходами.

Дефицит дохода — величина дополнительных средств, необходимых для доведения доходов малоимущих слоев населения до уровня прожиточного минимума.

Дефлятор ВВП — индекс цен, используемый для определения реального объема ВВП, показывающий, насколько увеличился ВВП в текущем периоде по сравнению с базовым периодом за счет роста цен. Дефлятор ВВП исчисляется как отношение стоимости определенной «корзины» конечных и промежуточных продуктов, рассчитанной в ценах базисного периода к стоимости «корзины» в ценах текущего периода.

Дивиденд — величина выплат по акциям, зависящая от прибыли, указанной в балансе акционерного общества.

Дилер — профессиональный (лицензированный) участник рынка ценных бумаг, совершающий операции с ценными бумагами от своего имени и за свой счет.

Дифференциация доходов — различия в уровне доходов на душу населения.

Дифференциация продукта — ситуация, при которой покупатели рассматривают идентичную продукцию конкурирующих производителей как схожую, но не полностью взаимозаменяемую.

Добавленная стоимость — стоимость, созданная в процессе производства на данном предприятии и отражающая его

реальный вклад в создание стоимости выпускаемого конкретного продукта.

Долгосрочный период — период достаточно продолжительный, чтобы изменить количества всех занятых ресурсов, включая и производственные мощности.

Долгосрочное равновесие — сбалансированность совокупного спроса и совокупного предложения при ситуации, когда целиком задействованы все факторы производства при данном уровне развития технологии и уровне производительности труда.

Домашние хозяйства — экономические агенты, связанные с ведением домашнего хозяйства, т. е. с потреблением, и являющиеся, в конечном счете, собственниками всех имеющихся в обществе ресурсов, а также некорпорированные «предприятия», в том числе лица так называемых свободных профессий — художники, адвокаты и пр.

Доход фирмы — денежная оценка результатов деятельности фирмы в форме денежной суммы, поступающей в ее непосредственное распоряжение.

Е

Европейский союз (ЕС) — официальное название ведущей интеграционной группировки западноевропейских стран (до 1 ноября 1993 г. — Европейские сообщества).

Еврооблигация — долгосрочная ценная бумага, которая выпускается на рынке евровалют корпорациями, правительствами, международными организациями в целях получения денежных средств для пополнения оборотного и основного капитала.

Естественная монополия — официально признанная неизбежная монополия на производство и продажу товаров и услуг, применительно к которым монополизм обусловлен либо естественными правами монополиста, либо соображениями экономической выгоды для всего государства и населения.

Естественный уровень безработицы — уровень безработицы при полной занятости.

З

Закон Оукена — отношение между уровнем безработицы и отставанием объема ВВП. Согласно этому закону, превышение текущего уровня безработицы на 1% над предполагаемым естественным уровнем увеличивает отставание объема ВВП на 2,5%.

Закон предложения — закон, состоящий в том, что при прочих равных условиях количество предлагаемого продавцами товара тем больше, чем выше цена этого товара, и наоборот, чем ниже цена, тем меньше величина его предложения.

Закон спроса — закон, состоящий в том, что при прочих равных условиях величина спроса на товар тем больше, чем ниже цена этого товара, и наоборот, чем выше цена, тем меньше величина спроса на товар.

Закон спроса и предложения — приспособление производства и предложения по объему и структуре к спросу в результате взаимодействия предложения и спроса с ценами.

Закон убывающей предельной полезности — с увеличением объема потребления полезность каждой последующей потребляемой единицы продукции меньше полезности предыдущей.

Занятые — часть рабочей силы (экономически активного населения), занятая в общественном производстве.

Запас — это показатель, характеризующий наличие ресурса на определенную дату.

Заработная плата — оплата трудовых услуг, предоставляемых наемными работниками разных профессий.

Земельная рента — доход от реализации собственности на землю.

И

Излишек потребителя — это разница между максимальной ценой, которую потребитель готов заплатить за единицу необходимого ему товара, и той реальной ценой, которую он фактически заплатил.

Иммиграция — въезд в страну на постоянное место жительства.

Инвестиционные льготы — льготы, предоставляемые преимущественно в виде субсидий, снижения и отсрочки уплаты налогов инвесторам в случае соответствия их капиталовложений целям и условиям государственных экономических программ.

Индекс потребительских цен — показатель, характеризующий изменение во времени общего уровня цен на товары и услуги, приобретаемые населением для непроизводственного потребления; он измеряет отношение стоимости фактически фиксированного набора товаров и услуг в текущем периоде к его стоимости в базовом периоде.

Индекс цен — относительный показатель, характеризующий соотношение цен во времени.

Индексация доходов — увеличение номинальных доходов (заработной платы, социальных выплат) в зависимости от уровня инфляции.

Индивидуальный предприниматель — физическое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

Институционализм — направление экономической теории, связывающее анализ экономических процессов с анализом социальных, правовых, политических, психологических и других общественных отношений.

Институциональные преобразования — изменение формальных и неформальных условий хозяйственной деятельности.

Интеграционное объединение — хозяйственная группировка, созданная для регулирования интеграционных процессов между странами-участницами.

Интеграция — процесс сращивания национальных хозяйств в региональные экономические системы.

Интеллектуальная собственность — собственность на интеллектуальный продукт — знания в различной форме: открытия, изобретения и т. д.

Интернационализация экономики — усиление участия страны в мировом хозяйстве.

Инфляция — снижение покупательной способности денег, которое проявляется в повсеместном повышении цен.

Инфляция издержек — инфляционный рост цен, в основе которого лежит рост производственных издержек (заработной платы, сырья, топлива, комплектующих).

Инфляция спроса — инфляция, причиной которой служит рост совокупного спроса, вызывающий устойчивый рост цен.

К

Калькуляция — расчет затрат на производство и реализацию единицы товара.

Капитал — экономический ресурс, определяемый как сумма материальных, денежных и интеллектуальных средств, используемых для предпринимательской деятельности.

Капитализированная прибыль — часть прибыли, направленная на финансирование прироста активов предприятия.

- Картель** — группа фирм, согласующая решения по поводу объемов выпуска и цен так, как если бы они были единой монополией.
- Кассовые операции** — операции на фондовой бирже, выполнение которых в основном происходит непосредственно после заключения сделки.
- Квалификация** — набор требуемых для выполнения работы навыков, знаний и опыта.
- Командно-административная экономика** — экономическая система, для которой характерны государственная собственность практически на все материальные ресурсы и коллективное принятие экономических решений посредством централизованного экономического планирования.
- Коммерческая деятельность** — деятельность по производству товаров и оказанию услуг для третьих лиц (физических и юридических) с целью получения коммерческой выгоды.
- Коммерческий кредит** — кредит, предоставляемый одними предприятиями другим в виде продажи товаров с отсрочкой платежа.
- Конкуренция** — соперничество между участниками рынка за лучшие условия производства, продажи и покупки товара.
- Конкурентное преимущество** — ценовые, качественные и другие характеристики продукции предприятия, которые выгодно отличают его от конкурентов и обеспечивают устойчивое положение на рынке.
- Конкурентоспособность фирмы** — реальная и потенциальная способность фирмы изготавливать и реализовывать товары или оказывать услуги, которые по ценовым и неценовым (качественным) характеристикам более привлекательны для покупателей, чем товары и услуги других фирм-конкурентов.
- Консолидированный бюджет** — сумма бюджетов всех уровней.
- Косвенные налоги** — налоги, включаемые в цену товаров и услуг (НДС, акцизы, таможенные пошлины и др.). Продавец является агентом по сбору этих налогов и обязан перечислить их в государственный бюджет.
- Коэффициент ценовой эластичности спроса** — отношение процентного изменения в спросе к процентному изменению цены.
- Краткосрочный период** — период, слишком короткий, чтобы фирма смогла изменить свои производственные мощности, но достаточно продолжительный для изменения интенсивности использования этих мощностей.

Краткосрочное равновесие — макроэкономическое равновесие, возникающее в результате роста денежных доходов населения и увеличения потребительского спроса, который быстро удовлетворяется за счет внутренних резервов производства при новом равновесном объеме и старой равновесной цене.

Кредит — движение ссудного капитала, т. е. денежного капитала, предоставляемого в ссуду на условиях возврата за плату в виде процента.

Кредитная система — совокупность кредитно-расчетных отношений, форм и методов кредитования и совокупность кредитно-финансовых институтов.

Кредитор — физическое или юридическое лицо, предоставляющее другому лицу заемные средства на условиях возврата в определенные сроки и с уплатой определенного процента.

Кривая безразличия — линия, изображающая все комбинации из двух видов товаров, имеющих для потребителя одинаковую общую полезность и к выбору которых он безразличен.

Кривая Лоренца — график, отражающий фактическое распределение доходов. Область между линией абсолютно равного распределения доходов и линией их фактического распределения указывает на степень неравенства доходов: чем больше расхождение этих линий, тем выше степень неравенства доходов.

Кривая Филлипса — графическая зависимость между динамикой безработицы и ростом цен.

Кризис ликвидности — ситуация, когда кредитные организации не могут исполнять свои текущие обязательства.

Кризис платежеспособности — ситуация, когда банки не могут восстановить ликвидность баланса (за счет реструктуризации портфеля активов и пассивов), т. е. они фактически становятся банкротами.

Л

Лаг — в экономической теории это временной промежуток, в течение которого изменение объема денежной массы вызывает соответствующие изменения в ценах и тарифах.

Линия бюджетного ограничения — линия, отражающая все максимально возможные комбинации товаров, доступные потребителю при фиксированном доходе и уровне цен на эти товары.

Личный доход (ЛД) — это совокупный доход, полученный собственниками факторов производства.

«Ловушка ликвидности» — макроэкономическая ситуация, при которой количество денег в обращении (в ликвидной форме) растет, однако понижения процентной (учетной) ставки не происходит, так как она находится на очень низком уровне. В результате хранить деньги в банках никто не хочет, из-за чего сбережения не превращаются в инвестиции.

Лондонский клуб — неформальное международное объединение представителей более 1000 крупнейших частных коммерческих банков.

М

Макроэкономика — раздел экономической теории, в котором изучаются закономерности развития национальных и региональных, а также мировой экономики, рассматриваемой как единое целое.

Макроэкономическое равновесие — это сбалансированность и пропорциональность основных параметров экономики, иначе говоря, ситуация, когда у участников хозяйственной деятельности нет стимулов к изменению существующего положения. По отношению к рынку это соответствие между производством благ и платежеспособным спросом на них, т. е. ситуация, когда рыночные спрос и предложение на товары и услуги сбалансированы.

Маркетинг — услуги по научно обоснованной разработке и внедрению решений в области обеспечения и формирования рынка для сбыта продукции.

Материалоемкость — отношение стоимости использованного сырья, топлива, энергии, материалов и полуфабрикатов к стоимости выпущенной продукции.

Межотраслевая конкуренция — конкуренция между предпринимателями, занятыми в различных сферах экономики за более выгодное вложение капитала.

Метод калькуляции полной себестоимости — метод, который предусматривает расчет всех издержек (постоянных и переменных), связанных с производством и продажей единицы товара (услуги).

Метод калькуляции по величине покрытия — метод, который предусматривает расчет только переменных издержек, связанных с производством и реализацией единицы товара (услуги).

Международная миграция рабочей силы — процесс перемещения трудовых ресурсов из одной страны в другую с целью трудоустройства на более выгодных условиях, чем в стране происхождения.

Международная экономическая интеграция — процесс срастания экономик соседних стран в единый хозяйственный комплекс на основе глубоких и устойчивых экономических связей между их компаниями.

Миграционная политика — совокупность мер по государственному и межгосударственному регулированию миграционных потоков населения на законодательной основе.

Микроэкономика — раздел экономической науки, исследующий обособленные экономические единицы, принципы их эффективного поведения.

Минимально-эффективный размер — наименьший объем производства, при котором фирма может минимизировать свои долгосрочные средние издержки.

Мировая экономика (мировое хозяйство, всемирное хозяйство) — в широком смысле сумма всех национальных экономик мира, в узком смысле совокупность только тех частей национальных экономик, которые взаимодействуют с внешним миром.

Мировой рынок — в широком смысле совокупность национальных рынков товаров и услуг, в узком смысле совокупность только тех товаров и услуг, которые продаются и покупаются на внешнем рынке.

Монетаризм — теория макрорегулирования экономики, в известной степени альтернативная кейнсианству. Монетаристы ставят во главу угла денежно-кредитные методы обеспечения занятости и стабилизации экономики.

Монополия — рыночные условия, когда одна-единственная фирма является продавцом данной продукции, не имеющей близких заменителей; барьеры для вступления новых фирм в отрасль практически непреодолимы.

Монопольная (рыночная) власть — возможность для фирмы воздействовать на цены продукции с целью повышения прибыли, увеличивая или сокращая объемы продаж.

Монополистическая конкуренция — рыночная структура с большим количеством продавцов и покупателей при значительном разнообразии товаров, продаваемых по разным ценам.

Монопсония — ситуация на рынке, когда имеется только один покупатель.

Н

Набор безразличия — набор вариантов потребительского выбора, каждый из которых обладает одинаковой общей полезностью в расчете на один и тот же уровень затрат и не имеет предпочтений перед другими.

Наличные деньги — монеты, банковские билеты (банкноты) и казначейские билеты, иначе называются денежной массой $M0$.

Налоги — обязательные платежи в госбюджет или внебюджетные фонды в порядке и на условиях, определенных законодательными актами.

Налоговая база — сумма, с которой взимается налог.

Налоговая ставка — размер налога.

Научно-технический прогресс — процесс получения и использования новых знаний в хозяйственной жизни.

Национальная экономика — экономика в границах отдельного государства, которая регулируется его юридическими нормами, субъекты которой платят налоги в государственный бюджет и получают из него субсидии и трансферты (т. е. денежные средства, не сопровождаемые обратной поставкой товаров или оказанием каких-либо услуг). В рамках национальной экономики действует единая финансовая система, главным регулятором которой выступает Центральный банк данной страны.

Национальное богатство — это совокупность материальных и нематериальных благ, которым располагает общество к определенному моменту, выраженная в денежном эквиваленте.

Национальный доход — совокупный доход, заработанный собственниками факторов производства.

Недобросовестная конкуренция — конкуренция, участники которой нарушают принятые на рынке правила, вступают в сговор против других конкурентов, стремятся их опорочить, дискредитировать, используют ложную рекламу своей продукции, устанавливают дискриминационные, иногда демпинговые цены.

Неоклассическое направление — ведущее направление в современной экономической науке. Неоклассики занимаются многоаспектным анализом рыночной экономики, используя экономические модели в качестве главного инструмента научного исследования. В первую очередь их интересуют проблемы ценообразования, взаимодействия спроса и предложения.

Неолиберализм — направление в экономической науке и практике управления хозяйственной деятельностью, сторонники которого отстаивают принцип саморегулирования, свободного от излишней регламентации.

Несовершенная конкуренция — конкуренция, характеризующаяся наличием власти хозяйствующих субъектов на рынке.

Неценовая конкуренция — конкуренция, которая характеризуется соперничеством на основе технического превосходства, высокого качества и надежности товаров, более эффективных методов сбыта, расширения гарантий послепродажных услуг и т. д.

Номинальная заработная плата — сумма денег, полученная наемным работником за определенный промежуток времени (неделю, месяц, год и т. д.).

Номинальные доходы — сумма денежных доходов, получаемых в течение определенного отрезка времени отдельным гражданином или семьей; не учитывает движение цен.

Норма обязательных резервов — метод прямого воздействия на величину резервов, хранимых коммерческими банками на беспроцентных счетах в центральном банке.

Норма прибыли (уровень рентабельности) — важнейший показатель эффективности функционирования капитала, исчисляемый как отношение прибыли к используемому капиталу.

Нормальная прибыль — вознаграждение за выполнение предпринимательских функций (собственный ресурс).

О

Облигации — срочные долговые обязательства стран, государственных и муниципальных органов, размещаемые по цене ниже номинала. Доход по облигациям составляет разницу между ценой покупки и ценой погашения облигации по номиналу.

Обмен — процесс движения товаров и услуг от одного участника экономической деятельности к другому; система экономических отношений в рыночной экономике.

Оборотный капитал — та часть капитала, которая переносит свою стоимость на изготавливаемую продукцию в течение срока, не превышающего одного года.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) — учрежденное одним или несколькими лицами хозяйственное общество; его уставный капитал разделен на доли, определенные учредительными документами; участники несут ответственность за результаты деятельности общества в пределах своих вкладов в уставной капитал.

- Общий (валовой) доход** — это совокупная денежная сумма, полученная от продажи определенного количества товара.
- Общие издержки** — сумма постоянных и переменных издержек при каждом данном объеме производства.
- Общий продукт** — общий объем продукции, получаемый с использованием данного переменного фактора.
- Однородные продукты** — идентичные, совершенно взаимозаменяемые товары, предлагаемые на рынке конкурирующими продавцами, производителями.
- Олигополия** — рыночная структура с небольшим количеством крупных продавцов товара, способных оказывать существенное влияние на цены, по которым продается данный товар.
- Опцион** — договор (ценная бумага), дающий покупателю право купить или продать другую ценную бумагу или товар по фиксированной цене после истечения определенного времени или на определенную дату. Покупатель опциона выплачивает премию его продавцу взамен на его обязательство реализовать вышеуказанное право.
- Оффшорная компания** — иностранная компания, созданная на территории или в государстве, где гарантированы особенно низкие налоговые ставки и отсутствует жесткий валютный контроль над иностранным капиталом. Льготный режим предоставляется оффшорной компании только для операций с иностранными резидентами и в иностранной валюте.

П

- Парадокс Гиффена** — при повышении цен на определенные виды товара (в основном товары первой необходимости) их потребление повышается за счет экономии на других товарах.
- Перекрестная эластичность спроса по цене** — это степень изменения спроса на один товар при изменении цены на другой товар; показывает, на сколько процентов изменяется спрос на один товар при изменении цены на другой товар на 1%.
- Переменные издержки** — такие издержки, величина которых меняется в зависимости от изменения объема производства (затраты на сырье, топливо, энергию, транспортные услуги, большую часть трудовых ресурсов).
- Переходная экономика** — экономика, которая находится в процессе изменений, перехода от одного состояния в другое как в пределах одного типа хозяйства, так и при смене одного типа хозяйства другим.

- Платежный баланс** — статистический отчет о состоянии внешнеэкономических связей страны за определенный период.
- Повременная оплата труда** — оплата труда, при которой размеры заработной платы работника зависят от фактически отработанного им времени и его тарифной ставки.
- Полезность** — степень удовлетворения, получаемая потребителем от использования товаров и услуг.
- Политика доходов** — государственная политика, направленная на перераспределение доходов населения через госбюджет путем дифференцированного налогообложения различных групп получателей дохода и социальных выплат отдельным категориям населения.
- Полное товарищество** — состоит из участников, которые в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью и несут ответственность по обязательствам товарищества всем принадлежащим им имуществом.
- Потребление** — использование произведенных товаров и услуг для удовлетворения потребностей членов общества.
- Постоянные издержки** — такие издержки, величина которых не меняется при изменении объема производства.
- Поток** — это показатель, характеризующий величину процесса за период.
- Потребительский кредит** — кредит в целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.
- Потребительское предпочтение** — процесс сравнения определенного набора потребительских товаров и услуг с точки зрения их полезности.
- Потребленная прибыль** — та часть прибыли, которая израсходована на выплаты собственникам (акционерам), персоналу или на социальные программы фирмы.
- Правило максимизации полезности** — заключается в таком распределении дохода потребителя, при котором отношение предельной полезности к цене было бы одинаковым для всех благ, при условии, что все денежные средства истрачены полностью.
- Предельная норма замещения** — это количество одного блага, которым потребитель готов пожертвовать, чтобы получить дополнительную единицу другого блага, оставаясь при этом на данном уровне удовлетворения потребностей.
- Предельная полезность** — это дополнительная полезность, которую потребитель получает от использования еще одной (дополнительной) единицы блага.

- Предельные издержки** — прирост издержек, связанный с выпуском дополнительной единицы продукции.
- Предельные издержки ресурса** — прирост издержек фирмы за счет использования дополнительной единицы данного ресурса.
- Предельный (дополнительный) доход** — это добавочный доход к валовому доходу фирмы, полученный от производства и продажи одной дополнительной единицы товара.
- Предельный продукт** — приращение общего выпуска при увеличении переменного фактора на одну единицу.
- Предложение** — количество товара, которое производитель готов продать по определенной цене за конкретный период.
- Предложение рабочей силы** — рабочая сила, приходящая на рынок труда.
- Предприятие (фирма)** — самостоятельная хозяйственная единица, объединяющая экономические ресурсы для осуществления коммерческой деятельности. Под коммерческой понимается деятельность по производству товаров и оказанию услуг для третьих лиц, физических или юридических, которая должна приносить предприятию коммерческую выгоду.
- Прибыль** — это чистый доход предпринимателя на вложенный капитал в денежной форме, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности.
- Приватизация** — преобразование отношений собственности путем передачи или продажи на различных условиях государственной или муниципальной собственности частным или коллективным хозяйствующим субъектам.
- Принцип убывающей предельной полезности** — ценность данного блага определяется полезностью предельного экземпляра, удовлетворяющего наименее необходимую потребность.
- Прожиточный минимум** — совокупность товаров и услуг, выраженных в стоимостной форме и предназначенных для удовлетворения физических потребностей, которые общество признает необходимыми для сохранения социально приемлемого образа жизни.
- Производство** — любая деятельность по преобразованию ограниченных ресурсов в готовую продукцию.
- Производственный кооператив** — добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на

их личном трудовом или ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов.

Профицит государственного бюджета — превышение доходов бюджета над его расходами.

Прямые инвестиции — предпринимательские инвестиции, в результате которых инвестор приобретает управленческий контроль над объектом вложения капитала.

Прямые налоги — налоги, взимаемые с доходов или имущества налогоплательщика.

Р

Рабочая сила — совокупность занятых и безработных.

Равновесный объем — это ситуация на рынке, при которой объемы спроса и предложения совпадают.

Равновесная цена — цена на конкурентном рынке, при которой размеры спроса соответствуют величине предложения, и отсутствует дефицит или избыток товаров и услуг.

Равновесный уровень цен — уровень цен, при котором кривая совокупного спроса пересекает кривую совокупного предложения.

Разгосударствление — ликвидация механизмов прямого государственного управления экономикой путем передачи соответствующих полномочий на уровень предприятия без изменения характера собственности.

Располагаемый личный доход (РЛД) — доход, находящийся в распоряжении домашних хозяйств. Он меньше личного дохода на величину индивидуальных (прежде всего, подоходных) налогов и других обязательных платежей.

Реальная процентная ставка — процентная ставка с учетом инфляции.

Реальные доходы — количество товаров и услуг, которое отдельный гражданин или семья может приобрести в определенный период на свои номинальные доходы.

Резиденты национальной экономики — это хозяйствующие субъекты (юридические и физические лица), зарегистрированные в стране и платящие налоги в государственный бюджет, независимо от того, гражданами какой страны являются их владельцы.

Рента — форма реализации собственности на те ресурсы, количество которых строго ограничено.

Рентабельность предприятия — основной показатель эффективности деятельности предприятия, с помощью которого

можно увидеть доходность относительно всех затрат, необходимых для получения этого дохода.

Рентабельность продаж — отношение прибыли фирмы от продаж к полученной выручке без учета налога на добавленную стоимость (НДС).

Реструктуризация предприятий — широкий круг мер, направленных на повышение экономической эффективности, рыночной конкурентоспособности, общую адаптацию предприятия к рыночной среде.

Реэмиграция — возвращение эмигрантов в страну, откуда они уехали.

Риск — оценка вероятности ожидаемого события в условиях неустойчивой, подверженной частым изменениям конъюнктуры, способное принести экономический убыток.

Рынок — механизм взаимодействия покупателей и продавцов, производителей и потребителей, осуществляемый посредством движения цен при регулирующем воздействии институциональных норм и правил.

Рынок капитала — рынок средне- и долгосрочных кредитов, акций и облигаций.

Рынок труда — соотношение спроса и предложения рабочей силы.

Рынок ценных бумаг (фондовый рынок) — рынок, обеспечивающий долгосрочные потребности в финансовых ресурсах путем обращения на нем акций, облигаций, депозитных сертификатов, казначейских обязательств, векселей, вторичных ценных бумаг (деривативов) — фьючерсов, опционов, свопов и других аналогичных документов.

Рыночная инфраструктура — механизмы установления и функционирования хозяйственных связей на отдельных рынках, например, товарные и фондовые биржи, коммерческие банки и др.

Рыночное равновесие — ситуация на рынке, когда предложение и спрос совпадают или эквивалентны при приемлемой цене для потребителя и производителя.

С

Сбережение — часть дохода домохозяйств после уплаты налогов, которая не расходуется на приобретение потребительских товаров.

Своп (обмен) — договор между двумя субъектами по обмену обязательствами или активами с целью улучшения их структуры, снижения рисков и издержек по обслуживанию.

Свободная экономическая зона — территория, где деятельность иностранных и отечественных фирм, обусловленная статусом зоны, пользуется налоговыми и другими льготами.

Сегментация рынка труда — разделение рынка на несколько неконкурирующих друг с другом рынков.

Сдельная оплата труда — оплата труда в соответствии с количеством произведенной продукции требуемого качества.

Система национальных счетов (СНС) — система учета экономических процессов и их результатов в национальной экономике, которая осуществляется государственными статистическими органами. СНС представляет собой систему взаимосвязанных экономических показателей, организованных в виде таблиц и счетов, основанных на принципе двойной записи — с одной стороны — ресурсы (или пассивы), с другой стороны — их использование (или активы).

Смешанная экономика — рыночная экономика, в которой государство не ограничивается ролью арбитра (поддержание правопорядка, установление прав собственности и т. п.), а само выступает одним из активных участников экономических процессов. Характеризуется преобладанием коллективной частной (акционерной) собственности, активным государственным регулированием хозяйственной деятельности, развитой частной и государственной системой социального страхования и социального обеспечения.

Совокупное предложение — общее количество товаров и услуг, которое может быть произведено и предложено обществу в соответствии со сложившимся уровнем цен за определенный период.

Совокупный спрос — спрос на общий объем товаров и услуг, который может быть предъявлен обществом при данном уровне цен за определенный период. Включает совокупный спрос домашних хозяйств, предприятий и государства.

Совершенная конкуренция — свободное соперничество множества субъектов рынка.

Современная рыночная экономика — экономическая система, сложившаяся в развитых странах с рыночной экономикой.

Спрос — количество товара, которое хотят и могут приобрести покупатели за определенный период при всех возможных ценах на этот товар.

Средний доход — это выручка от реализации единицы продукции, т. е. валовой доход, приходящийся на единицу проданной продукции.

- Средние издержки** — издержки в расчете на единицу продукции.
- Средние общие издержки** — определяются путем деления общих издержек на количество произведенной продукции или суммированием средних постоянных издержек и средних переменных издержек.
- Средние переменные издержки** — определяются путем деления переменных издержек на соответствующее количество произведенной продукции.
- Средние постоянные издержки** — определяются путем деления постоянных издержек на соответствующее количество произведенной продукции.
- Средний продукт** — отношение общего выпуска к общему количеству использованных переменных факторов.
- Средства производства** — это созданные человеком ресурсы, которые используются для производства товаров и услуг и косвенно удовлетворяют потребности людей.
- Стабилизационная политика** — политика, направленная на восстановление и поддержание макроэкономического равновесия на уровне, близком к полной занятости факторов производства в условиях стабильного уровня цен.
- Структура рабочей силы** — состав рабочей силы по отраслевым, профессиональным, квалификационным и демографическим признакам.
- Структура рынка** — основные характерные черты рынка, в число которых входят: количество и размеры представленных на рынке фирм, степень, в которой товары разных фирм схожи между собой; легкость входа и выхода с конкретного рынка; доступность рыночной информации.
- Структурная безработица** — безработица, вызванная несоответствием структуры спроса и предложения рабочей силы.

Т

- Текущие операции** — раздел платежного баланса, охватывающий внешнюю торговлю товарами и услугами, перевод доходов от ранее вывезенного и ввезенного капитала, денежные переводы частных лиц, безвозмездную помощь и др.
- Теория человеческого капитала** — предполагает, что затраты на образование, подготовку и переподготовку рабочей силы следует рассматривать не в качестве издержек производства, а в качестве производительных инвестиций.
- Технологическая безработица** — безработица, связанная с вытеснением из производства живого труда под влиянием научно-технического прогресса.

Товарищество на вере (коммандитное товарищество) — товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими предпринимательскую деятельность от имени товарищества и отвечающими по обстоятельствам товарищества своим имуществом, имеются участники-вкладчики (коммандитисты), которые несут риск убытков в пределах внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Традиционная экономическая система — это система, в которой традиции и обычаи определяют практику использования редких ресурсов. Она распространена в слаборазвитых странах с многоукладной экономикой и базируется на отсталой технологии, широком применении ручного труда.

Транзакционные издержки — расходы на организацию и совершение рыночных сделок.

Транснациональная корпорация (ТНК) — хозяйственная структура, которая включает родительскую компанию и ее зарубежные филиалы. Зарубежный бизнес ТНК является существенным не только для самой компании (25–30% общего объема), но и для стран, в которых базируются подразделения ТНК и для мировой экономики в целом.

Трансформационный спад — сокращение объема производства вследствие изменения форм собственности и методов хозяйствования, приспособления производства к платежеспособному спросу, перестройки отраслевой структуры экономики.

Трудовые отношения — отношения между работодателями и наемными работниками по поводу условий и оплаты труда.

Трудовые ресурсы — один из видов экономических ресурсов, к которому относятся люди с их способностью производить товары и услуги.

У

Условия торговли — соотношение индексов экспортных и импортных цен страны, показывающее пропорции внешнеторгового обмена.

Учетная (дисконтная) политика — изменение процентных ставок по кредитам центрального банка, предоставляемым коммерческим банкам, с целью воздействия на их кредитные операции.

Ф

Финансовые корпорации — коммерческие учреждения, основной функцией которых является оказание услуг финансового посредничества.

Финансовый рынок (рынок ссудных капиталов) — механизм перераспределения капитала между кредиторами и заемщиками при помощи посредников на основе спроса и предложения капитала.

Фонд — не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная гражданами или юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующая созидательные, благотворительные, культурные, образовательные и иные общественно полезные цели.

Фондовая биржа — организованная определенным образом часть рынка ценных бумаг, где с этими бумагами при посредничестве членов биржи совершаются сделки купли-продажи.

Х

Хозяйственная (экономическая) деятельность — трансформация и приспособление экономических ресурсов в целях удовлетворения экономических потребностей.

Ц

Ценовая дискриминация — практика установления разных цен на различные единицы одного и того же товара, продаваемые одному или разным покупателям.

Ценовая конкуренция — основана на стремлении продавцов получить дополнительную прибыль, привлечь покупателей посредством уменьшения издержек производства и, соответственно, снижения цен на продукты, аналогичные по качеству товарам конкурентов.

Ценовая эластичность спроса — изменение в процентном отношении величины спроса на товар при изменении его цены на 1%.

Центральные банки — как правило, государственные учреждения, осуществляющие выпуск банкнот и являющиеся центрами кредитной системы.

Циклическая безработица — безработица, отражающая состояние экономической конъюнктуры в стране и превышение предложения рабочей силы над спросом.

Ч

Частичная безработица — ситуация, при которой трудящиеся вынуждены работать часть рабочего времени ввиду отсутствия работы на полный рабочий день.

Чистый внутренний продукт (ЧВП) — валовой внутренний продукт за вычетом потребления основного капитала (амортизации).

Чистый капитализм или капитализм эпохи свободной конкуренции — характеризуется частной собственностью на ресурсы и использованием системы рынков и цен для координации экономической деятельности и управления ею.

Чистый национальный доход (ЧНД) — сумма чистого внутреннего продукта и сальдо первичных доходов из-за границы.

Э

Экономика — наука об отношениях между людьми по поводу производства, обмена, распределения и потребления материальных благ и услуг, о способах эффективного использования ограниченных ресурсов.

Экономическая прибыль — общая выручка за вычетом всех издержек (внешних и внутренних).

Экономическая система — совокупность экономических процессов, совершающихся в обществе на основе сложившихся отношений собственности и организационно-правовых форм.

Экономические ресурсы — все виды ресурсов, используемых в процессе производства товаров и услуг.

Экономический рост — увеличение физических объемов производства товаров и услуг в течение определенного периода (как правило, за квартал или год — кратковременный рост, или за ряд лет — долговременная тенденция).

Экспортная (импортная) квота — экономический показатель, характеризующий значимость экспорта (импорта) для национального хозяйства; измеряется как отношение стоимости экспорта (импорта) к стоимости ВВП.

Эластичность — степень реакции одной экономической величины на изменение другой.

Эластичность предложения по цене — это степень изменения предложения в зависимости от динамики цен; показывает, на сколько процентов изменяется предложение при изменении цены на 1%.

Эластичность спроса по доходу — отношение изменения величины спроса на товар (в процентах) к изменению доходов потребителей (в процентах).

Эмиграция — выезд из страны на постоянное место жительства в другую страну.

Эффект Веблена — рост цен на ряд престижных товаров стимулирует увеличение спроса со стороны ограниченного круга потребителей.

Эффективность предприятия — экономическая категория, отражающая результативность его деятельности с учетом использования ресурсов.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. — М.: Гелиос АРВ, 2020. — 352 с.
2. Кейнс Дж. М., Смит А., Рикардо Д., Петти У., Фридмен М. Классика экономической мысли. — М.: Эксмо-Пресс, 2000. — 250 с.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Эксмо, 2007. — 412 с.
4. Маркс К. Капитал. — М.: Издательство политической литературы, 1967.
5. Норт Д. С. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. — М.: Начало, 1997.
6. Рикардо Д. Начала налогообложения. — М.: Генеральный директор, 2010.
7. Долан Эдвин Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. — М.: Эксмо-Пресс, 1996. — 442 с.