

ЭКОНОМИКА

УЧЕБНИК ДЛЯ 10-11 КЛАССОВ



ЭКОНОМИКА

Учебник для 10—11 классов

**Под редакцией
А.Г. Грязновой и Н.Н. Думной**

*Допущено Министерством образования
и науки Российской Федерации*

«Интеллект-Центр»
Москва
2015

Авторский коллектив под руководством Н.Н. Думной:

Предисловие – А.Г. Грязнова, Н.Н. Думная; глава 1 – О.В. Карамова; глава 2 – М.А. Пивоварова; глава 3 – А.К. Касьянова; глава 4 – Г.В. Колодняя; глава 5 – А.К. Касьянова; глава 6 – А.Ю. Юданов; разд. 7.1, 7.2 – М.А. Пивоварова; разд. 7.3 – В.А. Успенский; глава 8 – Н.Н. Думная; глава 9 – С.В. Тарасенко; главы 10 и 11 – Ю.И. Будович; разд. 12.1 и 12.3 – Н.Н. Думная; разд. 12.2 – А.В. Муравьева; разд. 13.1, 13.2, 13.6 – М.Б. Медведева; разд. 13.3, 13.4, 13.5 – Т.Ю. Кулакова; глава 14 – Г.В. Колодняя; глава 15 – В.А. Успенский; глава 16 – А.Г. Грязнова; глоссарий – М.А. Пивоварова.

Рецензенты:

Журавлева Галина Петровна – доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова, Засл. Деятель науки РФ.

Фирсова Марина Михайловна – доктор педагогических наук, профессор, Народный Учитель РФ, директор ГБОУ гимназии № 1518 г. Москвы.

Г92 Экономика. Учебник для 10–11 классов. Под редакцией А.Г. Грязновой и Н.Н. Думной. – М.: Интеллект-Центр, 2015 – 496 с.

Учебник предназначен для учащихся средних общеобразовательных школ и колледжей, а также абитуриентов. Представляет собой систематическое изложение основных разделов экономической теории. Впервые в издании такого рода наряду с теорией представлен и российский опыт. Сложные теоретические вопросы поясняются многочисленными примерами из близкой учащимся современной российской жизни. Изложение идет в сжатой и наглядной форме. Особенностью данного издания является сочетание строгости в изложении теоретических проблем с занимательностью, в том числе за счет многочисленных рисунков, позволяющих учащимся лучше запомнить основные положения. В учебное пособие включены проблемные ситуации и тесты в конце каждой главы. Книга написана коллективом преподавателей Финансового университета при Правительстве РФ, подготовившим ряд вузовских учебников по экономической теории.

Генеральный директор издательства – М.Б. Миндюк

Компьютерная верстка – В. Алевохина

Художник – М. Борисов

Подписано в печать 24.03.2015. Формат 60х90/16.

Бумага офсетная. Усл. печ. л. 31,0.

Доп. тираж 1000 экз. Заказ № 1643

Отпечатано способом ролевой струйной печати

в АО «Первая Образцовая типография» филиал «Чеховский Печатный Двор»

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

Сайт: www.chpd.ru, E-mail: sales@chpd.ru, тел. 8(499)270-73-59

Предисловие, или Обращение к ученику

XXI век называют веком знаний, веком информационных технологий. Новые идеи и основанные на них нововведения, или инновации, постоянно, меняют все сферы жизни.

Вам придется жить в условиях, когда нужно быстро и правильно реагировать на изменения, происходящие вокруг. Ценность полученных знаний будет расти, если вы сможете их эффективно использовать на практике и одновременно научитесь постоянно обновлять и дополнять. Поэтому в учебнике, который вы держите в руках, содержатся как теория экономики, так и практические аспекты ее применения, рекомендации по расширению и углублению экономических знаний.

К написанию данного учебника авторы готовились много лет, преподавая экономическую теорию студентам Финансового университета при Правительстве РФ, других ведущих вузов России и зарубежных стран. Наши учебники по экономической теории популярны среди студентов и выдержали несколько изданий*. Хотелось бы надеяться, что этот учебник ждет такая же счастливая судьба.

Почему мы взяли за школьный учебник? В чем наш особый интерес? Нам хочется, чтобы вузы получили хороших студентов с развитым экономическим мышлением, владеющих основами экономической теории.

В данном учебнике сохраняется идеология предыдущих наших учебников: сочетание широкого спектра современных экономических теорий с их приложением к проблемам российской экономики. В каждой главе вы найдете российские примеры, ситуации из нашей сегодняшней жизни, а в конце помещен краткий очерк экономической истории нашей страны, а также глава, посвященная современной России. Книга, которую вы держите в руках, **это — книга о России и для России.**

Время для изучения предмета «Экономика» в школе ограничено, но мы хотели бы помочь каждому ученику хорошо освоить предмет, потому что экономические знания нужны всем. Как уложиться в отведенные часы и в то же время не исказить суть предмета? Для этого авторы взяли себе девиз: «Выверенная простота без упрощенчества». Чтобы облегчить усвоение материала, нами предпринят ряд мер.

* Микроэкономика. Теория и российская практика/ Под ред. А.Г. Грязновой и А.Ю. Юданова. М.: КНОРУС, 1 – 6-е изд. 1998–2004; Макроэкономика. Теория и российская практика/ Под ред. А.Г. Грязновой и Н.Н. Думной. 1, 2-е изд. М.: КНОРУС, 2003–2005.

- Особо выделены важнейшие темы, категории, понятия.
- Широко используются схемы, рисунки.
- К каждой главе даны проблемные ситуации для разбора на уроке и дома.
- Даны задания для самостоятельного выполнения, обдумывания.
- Для проверки знаний по основным вопросам в конце каждой главы можно найти тесты.
- Хорошее подспорье в учебе – словарь основных терминов (гlossарий), в котором объясняются основные понятия и дается расшифровка сокращений.

В учебнике представлен материал двоякого рода: более крупным шрифтом – обязательный к изучению, а более мелким (в рамках) – дополнительный.

Для тех, кто хочет более глубоко изучить ту или иную тему, написать эссе (небольшое самостоятельное сочинение), подготовить доклад по заданию преподавателя, приводится список дополнительной литературы, в основном состоящий из других, более обширных учебников и учебных пособий.

Желаем вам успехов в учебе, хороших оценок, а главное отличных знаний в области экономики.

Коллектив авторов выражает особую благодарность методисту Северо-западного административного округа г. Москвы Р.Л. Назарову, а так же другим учителям и методистам г. Москвы, принявшим активное участие в обсуждении первого издания данного учебника.

Авторский коллектив

ЭКОНОМИКА КАК НАУКА И СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЧЕЛОВЕКА

Основные вопросы:

1. Что изучает экономическая теория?
2. В чем заключается проблема ограниченности ресурсов и проблема выбора?
3. Как уменьшить альтернативные издержки?
4. Как проблему ограниченности ресурсов иллюстрирует кривая производственных возможностей?
5. Каким образом разные экономические системы решают проблему выбора?

1.1. Предмет экономической теории

Экономика (от греч. «правила домохозяйства») как сфера деятельности человека возникла с незапамятных времен. Древние люди охотились на диких животных, собирали плоды, ловили рыбу. Всё это они делали ради того, чтобы выжить. Их работа была первым прототипом сегодняшней экономической деятельности.

Экономика
как сфера
деятельности

В современных условиях, когда экономика способна производить разнообразные товары и услуги, проблема физического выживания человечества ушла на второй план. Речь теперь идет об удовлетворении широкого круга потребностей человека.

На протяжении столетий экономика развивалась и претерпела значительные изменения в технологиях, количестве отраслей, способе организации рабочего места. Не изменилось главное – цель экономики. Она всегда существовала и будет существовать ради человека и удовлетворения его потребностей.

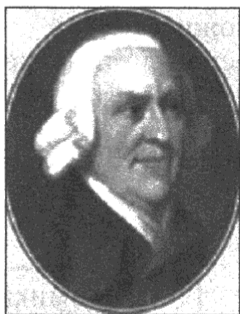
В экономике выделяют четыре основные сферы (стадии) воспроизводства: производство, распределение, обмен и потребление (рис.1.1).



Рис. 1.1. Сферы экономики

Наука об
экономике

Экономика, как наука возникла тоже очень давно. Первые экономические идеи появились во 2-м тысячелетии до н. э. в Вавилоне. Современные очертания экономической теории начала приобретать в XVII–XVIII веках. У истоков экономической науки на Западе стоял английский экономист Адам Смит, а в России Иван Тихонович Посошков.



Английский экономист Адам Смит (1723–1790) написал эпохальную работу «Исследование о природе и причинах богатства народов» в 1776 году. В этом труде он создал теорию, объясняющую основы рыночной экономической системы. Адам Смит показал, что частный, «эгоистический» интерес каждого отдельного человека стимулирует его к увеличению своих доходов. В условиях конкуренции получить доход

можно, только производя качественную продукцию для потребителей. Человек, желая реализовать свой частный интерес, «невидимой рукой» рынка направляется на служение интересам потребителей и общества в целом.

Адам Смит доказал, что рынок способен к саморегулированию. Правило «невидимой руки» стало центральной идеей саморегуляции рынка.



Иван Тихонович Посошков (1652–1726) родоначальник русской экономической мысли. Посошков жил и работал в эпоху петровских преобразований на рубеже XVII–XVIII веков. Главный экономический труд Посошкова – «Книга о скудости и богатстве, сие есть изъявление от чего приключается скудость, и от чего гобзовитое богатство умножается» (1726). Посошков написал свой знаменитый труд до начала распространения

в нашем отечестве зарубежных теорий, при отсутствии знакомства хотя бы с ранней западноевропейской

экономической наукой. Его исследование стало не только первым, но и «чистым образцом» российской экономической мысли. Оно появилось за полвека до знаменитой работы Адама Смита.

Главный вопрос учения И.Т. Посошкова – государственное хозяйство. Богатство страны он видел в создании таких условий, при которых будет обеспечен непрерывный рост национального дохода путем обогащения всего народа.

Глава государства, с его точки зрения, являлся строителем не только материально-вещественного богатства, но и невестественного, под которым он понимал «правду».

Главная и очень русская черта предложений Посошкова – «снискание невестественного богатства», «снискание правды»! Не обогащение господствующих классов, а повышение материального благосостояния всего народа, по его мнению, создает прочную экономическую основу страны.

Экономическая наука постоянно развивается вместе с экономикой. Со временем менялось и определение предмета экономической теории. На сегодняшний день оно звучит следующим образом.

- ! Предметом экономической теории являются решения по
- наиболее эффективному использованию ограниченных экономических ресурсов для наиболее полного удовлетворения человеческих потребностей.

Определение предмета экономической теории в сжатой форме содержит ряд важных проблем, которыми занимается данная наука.

1. Соотношение цели экономики и средств её достижения.
2. Ограниченность ресурсов по отношению к растущим потребностям.
3. Проблема выбора. Поиск наиболее эффективного применения ресурса при помощи минимизации альтернативных издержек.

Их взаимосвязь наглядно представлена на рис. 1.2.



Рис.1.2. Экономика как сфера деятельности людей

Цель экономики
и средства
ее достижения

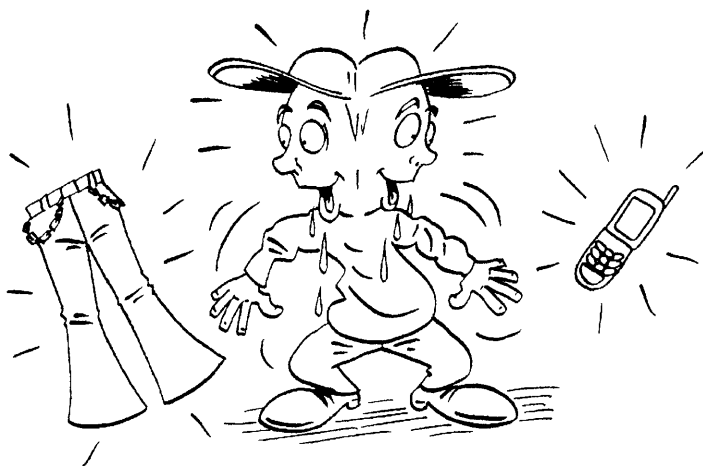
Первое важное положение, следующее из определения предмета экономической теории, заключается в цели экономики – удовлетворении потребностей человека. Средством достижения данной цели является эффективное использование ресурсов. Поскольку

один из ресурсов – человеческий труд, может возникнуть заблуждение, что человека надо рассматривать сначала как рабочую силу, а уже потом как основного субъекта, ради которого все создается. На самом деле экономика существует ради человека, а не наоборот.

В последние десятилетия на планете обострилась экологическая ситуация. Поэтому цель экономики включает экологическую составляющую. Это значит, что человек рассматривается в гармонии с природой и окружающим миром. Реализация его потребностей не должна приводить к разрушению и опустошению природы. Более того, хозяйственная деятельность человека должна во все большей степени облагораживать природу: для этого создаются замкнутые безотходные технологии производства, орошаются и засаживаются пустынные земли, объявляются национальными заповедниками большие территории как естественная среда обитания редких животных и многое другое.

Ограниченность ресурсов

Второе положение, выраженное в определении предмета экономической теории, заключается в том, что ресурсы ограничены по сравнению с растущими потребностями людей. Не удастся реализовать все желания сразу. Например, юноше или девушке хочется купить модную одежду, мобильный телефон самой последней модели, съездить в путешествие и еще сходить на выступление любимой рок-группы. Спрашивается, хватит ли средств на все это, причем сразу? Скорее всего, что нет. Следовательно, придется выбирать, на что потратить доход в первую очередь. Законы ограниченности ресурсов действуют не только на уровне бюджета семьи (домохозяйства), но и на уровне отдельной фирмы, и на уровне национальной экономики государства.



Например, наша страна, Россия, не может быстро найти средства для одновременного решения таких важных вопросов, как прорыв в новые технологии, преодоление бедности, решение жилищного вопроса, строительство новых современных дорог и т.д. Приходится ставить и решать задачи в зависимости от размеров государственного бюджета. Государственный бюджет формируется за счет налогов, которые платят государству граждане и фирмы, а размеры налогов невозможно быстро увеличить, поэтому государство ограничено в своих расходах для проведения экономической политики.

**Ограниченность
ресурсов
по отношению
к потребностям**

Проблема ограниченности ресурсов является относительной, а не абсолютной. Не корректно говорить, что ресурсов мало. Так, во всех странах существует проблема безработицы, то есть трудоспособные здоровые, сильные люди хотят найти работу и не могут. Простаивают заводы, пустуют

пашни. В абсолютном исчислении ресурсов на нашей планете достаточно. Почему же тогда стоит проблема их ограниченности?

**Потребности
людей**

Ресурсов не хватает по отношению к растущим потребностям. Это значит, что потребности людей увеличиваются быстрее, чем возможности для их реализации. Растущие потребности выступают

сильным импульсом для развития экономики. Желание удовлетворить потребность в материальных благах или услугах является для людей мотивом к деятельности. Чем интенсивнее потребность и сильнее желание ее реализовать, тем выше у каждого человека мотивация к деятельности, поиску возможных путей увеличения своих доходов. И наоборот, чем ниже и неразвитее потребности, тем меньше импульсов для развития экономики.

Например, потребность человечества в перемещении по протяженным территориям с целью торговли, освоения новых земель для поселений, путешествий привели к развитию транспорта и появлению многих отраслей экономики: судостроения, автомобилестроения, самолетостроения.

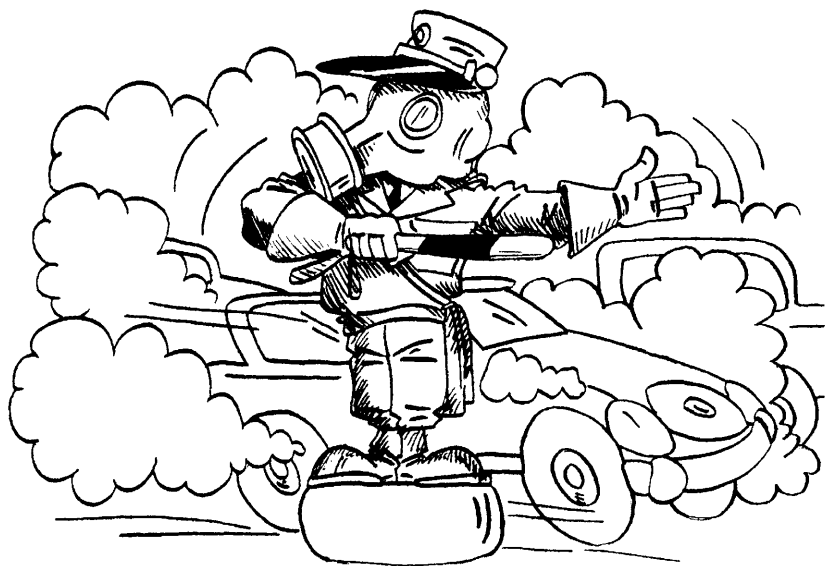
При рассмотрении проблемы ограниченности ресурсов остановимся на понятиях **свободного блага** и **экономического блага**.

Свободное
благо

Человек дышит воздухом, купается в реке, собирает грибы в лесу и за это ничего не платит. Это и есть пример свободных благ. Потребление свободных благ не ограничено, поскольку нет собственника этих благ, который бы ими владел и продавал их. Для свободных благ рынка и цены не существует.

В нашем мире всё меньше остается свободных благ. Даже чистый воздух становится дефицитом. Так, в Японии на улицах установлены аппараты, при помощи которых можно подышать чистым воздухом за деньги. Сбор грибов в лесу, находящемся в частной собственности, возможен только по договоренности с хозяином. В таких случаях свободные блага становятся экономическими. А экономические блага подчиняются закону редкости, или ограниченности ресурсов. У них есть собственник и производитель, на них складывается цена на рынке.

Экономическое
благо



Задание: Каким образом люди преодолевают проблему ограниченности ресурсов? Можно ли сказать, что ограничение своих потребностей – лучший путь к решению проблемы ограниченности ресурсов?

Проблема выбора

Третий важный элемент, определяющий предмет экономической теории, заключается в проблеме выбора. Почему возникает такая проблема? Необходимость выбора порождается экономи-

ческой ограниченностью ресурсов. Выбор приходится делать всем: семье, фирме, государству. Для этого нужно определить, какое благо является более важным.

В экономической теории на уровне домохозяйств выделяют: 1) потребительские товары первой необходимости; 2) товары долгосрочного потребления; 3) предметы роскоши. Поскольку доходы домохозяйств ограничены, сначала приобретаются товары и услуги первой необходимости: продукты питания, одежда, оплачивается квартира, транспорт. Затем, в зависимости от возможностей семьи, покупаются товары длительного пользования – бытовая техника, автомобиль и т.д. Количество приобретаемых товаров и услуг ограничено текущими доходами семьи, размерами прежних сбережений и возможностью получения потребительского кредита. Как только семья определяет набор потребляемых благ, или свою «потребительскую корзину», теряется возможность приобретения других товаров.

К проблеме экономического выбора мы будем возвращаться на протяжении всего учебника. Однако рассматривать эту проблему мы будем на различных уровнях:

во-первых, микроэкономика – уровень отдельного потребителя, фирмы и отрасли;

во-вторых, макроэкономика – уровень национальной экономики в целом;

в-третьих, мировая, или международная экономика.

Но прежде остановимся на методах, которые используются в экономической науке.

1.2. Методы экономической теории

Эмпирический метод

Экономическая наука использует разнообразные методы научного познания. Научное исследование начинается со сбора фактов экономической жизни.

Эти факты обобщаются и систематизируются. Такой метод научного познания называется эмпирическим. Описание, наблюдение, измерение – все это приемы эмпирического метода. В экономической теории фактические примеры представлены в первую очередь статистическими данными. Например, экономист, изучающий закономерности банковского сектора, должен собрать данные о количестве банков, размере и структуре их капитала, о величине вкладов и кредитов и т.д. Эмпирический метод является первичным в экономических исследованиях.

В экономической теории используются логические методы познания, основанные на формальной логике. К ним относятся такие приемы познания, как анализ и синтез, индукция и дедукция, абстрагирование и моделирование.

Логические
методы
познания

- ! **Анализ** экономических явлений заключается в мысленном разделении целого на составные части.

Анализ
и синтез

- ! **Синтез** – объединение частей в единое целое. Этот прием научного познания позволяет лучше понять структуру явления и взаимосвязь между отдельными элементами.

Например, изучение спроса потребителей очень важно для успешной работы фирмы. Спрос потребителей зависит от многих факторов – цен, моды, доходов людей и др. Анализ спроса происходит при помощи изучения отдельных факторов, оказывающих то или иное влияние на спрос. Затем все факторы рассматриваются вместе, то есть их синтез позволяет изучить спрос как сложное многоуровневое явление.

- ! **Индукция** – это метод познания, основанный на движении исследования от единичного (факта, наблюдения) к общему (обобщению в выводах).

Индукция
и дедукция

Сбор фактических данных об экономических процессах позволяет их обобщать, находить закономерности. Однако этот путь познания связан со сложностью получения всех фактов и данных о явлении. Поэтому индуктивные обобщения называют эмпирическими законами и рассматривают как вероятностные.



- ! Дедукция заключается в движении познания от общего к единичному.

Дедуктивные заключения позволяют из известных обобщений получать новое знание.

Например, знание общих закономерностей экономического роста позволяет изучить особенности роста национальной экономики, в том числе российской. Это помогает проведению экономической политики по стимулированию экономического роста со стороны государства.

Метод
научной
абстракции

- ! Метод научной абстракции заключается в мысленном отвлечении от ряда свойств явления при одновременном выделении наиболее значимого свойства.

Например, при изучении общих закономерностей рынка труда следует сначала абстрагироваться от его профессионально-отраслевой структуры. В дальнейшем исследовании знание общих закономерностей поможет лучше понять структурные изменения на рынке труда.

Метод
моделирования

Моделирование экономических процессов основано на методе научной абстракции. В экономической теории получило большое распространение экономико-математическое моделирование. Одним из его видов является графическое изображение зависимостей. Например, функции спроса и предложения рассматриваются в зависимости от изменения цены.

1.3. Альтернативная стоимость

Проблема альтернативной стоимости связана с тем, что один и тот же ресурс можно использовать по-разному. Самое многовариантное применение имеют деньги. На них можно приобрести все или почти все. Другим универсальным ресурсом для человека является время. Вопрос о том, как его провести, каким делам или развлечениям его посвятить, является для любого человека актуальным.

При решении проблемы выбора не отдельным человеком или семьей, а другими субъектами экономики – это дело не простое. Процедура минимизации альтернативной стоимости состоит в сравнении возможных вариантов для достижения цели.

Предположим, строительная фирма получила заказ от города на возведение школьного комплекса. Для строительства школы необходимы профессиональные рабочие, стройматериалы, техника. У фирмы есть выбор в закупке стройматериалов. Необходимо подобрать нужное качество, цвет и другие параметры. Если это будут самые изящные материалы, как, скажем, для строительства дворца, не хватит бюджета города. Если закупить все только самое дешевое, здание получится унылым и непривлекательным. Дети будут без удовольствия ходить в такую школу. Выбор должен быть оптимальным, для этого надо найти материалы экономичные и привлекательные. В отсеивании неподходящих материалов и поиске нужных и заключается процедура минимизации альтернативной стоимости.

Таким же образом фирма поступит при найме на работу людей необходимой профессии и квалификации. Этим занимается отдел кадров. И так же тщательно выбирается и закупается строительная техника. Сравнивая все возможные варианты и отсеивая неподходящие, фирма минимизирует альтернативную стоимость. Главным критерием выбора является поиск тех ресурсов, которые дадут наибольшую отдачу и позволят наиболее дешево достигнуть требуемой цели.

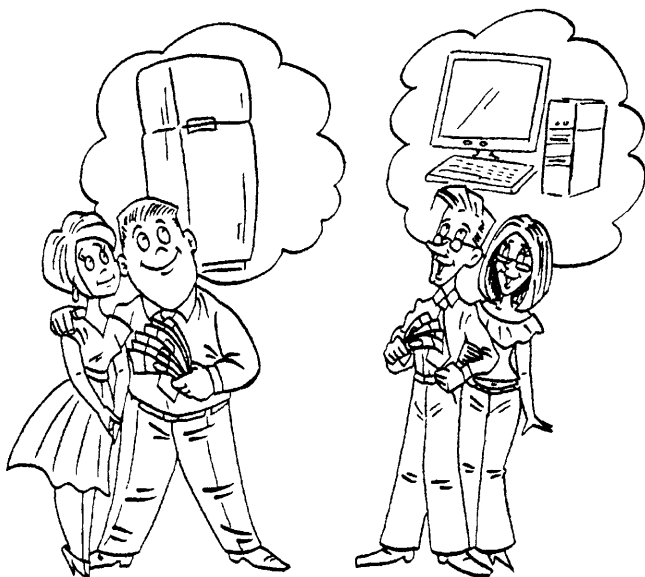
- ! **Альтернативной стоимостью** называются **издержки упущенных возможностей** при выборе оптимального, то есть наилучшего использования ресурсов.

Эффективность использования экономических ресурсов связана с возможностью их многоцелевого применения. Именно поэтому возникает такое понятие, как альтернативная стоимость.

■ При помощи альтернативной стоимости соизмеряют полезность использования ресурсов для определенной цели.

■ В условиях ограниченных ресурсов проблема выбора стоит перед всеми: домохозяйствами, фирмами, обществом.

Задание: Попробуйте применить процедуру минимизации альтернативной стоимости к своему учебному дню. Насколько рационально вы тратите время? Можно ли делать больше?



Представьте семью молодых людей, которые решают вопрос, что купить в первую очередь в свою новую квартиру – холодильник или компьютер. Приобрести сразу две нужные вещи они не могут, поскольку у них ограничен бюджет. Сначала они спорят, а потом приходят к согласию, что для них в данный момент важнее холодильник, поскольку оба любят вкусно поесть. Альтернативная стоимость их выбора измеряется неудобствами, связанными с отсутствием компьютера. Семья

сравнила выгоды, которые она получит с приобретением холодильника, и неудобства, которые возникнут с отсутствием компьютера. В данном случае возможность хранить продукты, реже ходить в магазин за покупками для семьи более ценно, чем работа на компьютере. Альтернативная стоимость минимизирована, выбор для данной семьи сделан правильный (рис. 1.3).

В то же время другая семья при тех же условиях сделала выбор в пользу компьютера. Успешность их учебы и работы зависит от возможности получения информации в Интернете, ведения деловой переписки по e-mail. Потеря всех этих благ, связанных с наличием компьютера, для семьи была бы более болезненной, чем решение проблемы с хранением продуктов. Данная семья оптимизировала свой выбор и уменьшила альтернативную стоимость, купив в первую очередь компьютер (рис. 1.4).



Семья любителей поесть
выбрала холодильник. Этот
выбор позволил уменьшить
упущенные возможности,
или альтернативную стои-
мость.

Рис.1.3



Семья «умников» предпочла
компьютер, тем самым
уменьшила альтернативную
стоимость своего выбора.

Рис.1.4

Задание: Как вы считаете, можно ли при помощи продуманного выбора увеличить свое благосостояние? Вспомните и попробуйте аргументировать свои действия в ситуации, когда вы потратили деньги на первый попавшийся товар, а потом вам не хватило денег на более важную и полезную на тот момент покупку.

1.4. Кривая производственных возможностей

Проблему выбора можно решить при помощи экономической модели, которая называется «кривая производственных возможностей». Идея этой модели заключается в том, что общество (или отдельный экономический субъект) сталкивается с ограниченностью ресурсов и поэтому вынуждено выбирать, какое благо и в каком количестве будет произведено при помощи имеющихся в наличии ресурсов.

Рассмотрим пример выбора в обществе на уровне макроэкономики, то есть на уровне всей национальной экономики. Предположим, в стране решается вопрос о том, сколько необходимо производить благ для обороны страны и сколько необходимо производить потребительских благ для нужд населения. На рис. 1.5 приведена кривая производственных возможностей. По осям отложены соответственно блага, которые можно произвести в рамках военно-промышленного комплекса (ВПК) и в сфере гражданского производства.

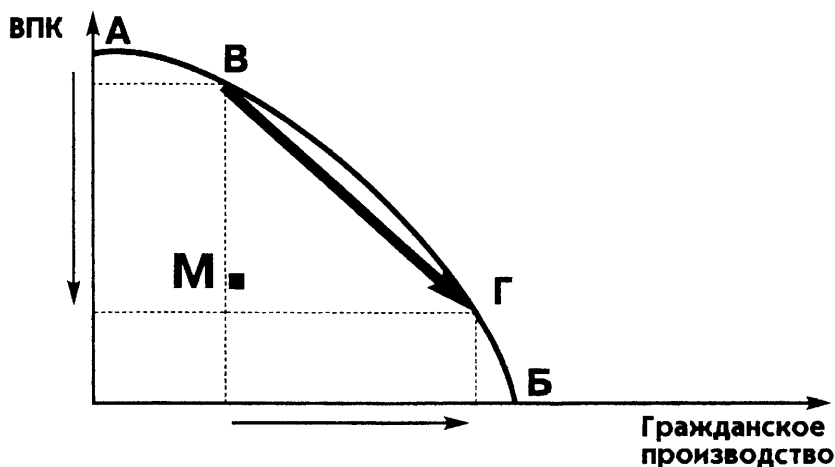


Рис. 1.5. Кривая производственных возможностей

Возможен такой выбор, когда все ресурсы страны будут направлены на создание только военной продукции. Эта позиция показана на рисунке точкой А. В этом случае на производство гражданской продукции средств не хватит, и они вообще не будут произведены. Таким образом, координаты точки А следующие: по вертикальной оси отложено максимально возможное количество военной продукции, по горизонтальной оси – нулевое количество гражданских благ. Такой выбор характерен для стран, ведущих войну.

Возможен выбор другой крайности, когда все ресурсы страны направлены на производство только гражданской продукции. Эта позиция показана на рисунке точкой Б. Следовательно, координаты точки Б – нулевое количество военной продукции и максимально возможное количество гражданской продукции.

Не обязательно прибегать к таким крайним решениям, возможен выбор, при котором производится и та и другая продукция, например, как в точках В и Г.

Во всех случаях выбор ограничен имеющимися ресурсами. Поэтому определение звучит следующим образом:

- ! **Кривая производственных возможностей** выражает потенциально возможный объем производства при полном использовании ресурсов и данном технологическом уровне.

Кривую производственных возможностей иногда называют границей производственных возможностей. Поскольку она показывает границы экономического потенциала страны, то есть максимально возможный уровень производства.

Задание: На острове живет 10 человек. Каждый из них может либо собрать 10 кг плодов (кокосы, бананы и др.), либо наловить 3 кг рыбы. Начертите кривую производственных возможностей экономики острова.

Экономический потенциал страны зависит от факторов производства. Ими называются ресурсы, участвующие в создании товаров и услуг. Выделяют следующие факторы производства: 1) труд; 2) природные ресурсы; 3) капитал; 4) технический прогресс и информацию; 5) предпринимательские способности.

**Экономический
потенциал**

Факторы,
влияющие на
экономический
потенциал

Экономический потенциал страны тем выше, чем больше ресурсов в стране, чем лучше их качество, чем эффективнее они используются.

Общество не всегда использует свой потенциал полностью. Если имеются безработные, остановленные заво-

ды и предприятия, экономика не использует весь экономический потенциал, а создает товаров и услуг меньше своих возможностей. Причиной того, что экономический потенциал не задействован полностью, могут быть кризисы, нестабильная политическая обстановка, неэффективные управленческие решения, отсутствие правовой базы и др.

Ситуацию неполного использования экономического потенциала графически иллюстрируется на рис. 1.5 точкой **М**. Точка находится не на самой кривой производственных возможностей, а ниже. Это значит, что в экономике временно не используются все имеющиеся возможности и экономика не функционирует на уровне своего экономического потенциала. Не следует принимать позицию в точке **М** за разрушение экономического потенциала. Перевести экономику из точки **М** до кривой производственных возможностей, то есть полного использования экономического потенциала, все же проще, чем увеличивать сам экономический потенциал.

Однако ситуация полного использования экономического потенциала порождает проблему. При росте потребности в гражданских товарах общество сможет производить их больше только при уменьшении производства военных благ. На рис. 1.5 это показано стрелкой, идущей из точки **В** в точку **Г**. Увеличение одного блага связано с сокращением производства другого блага. Такое изменение структуры экономики и соотношения отраслей довольно болезненно, поскольку приводит к необходимости строительства новых предприятий при одновременном закрытии старых. Увольняются люди военных профессий, а специалистов для гражданского производства не хватает.

Задание: На острове из 10 человек двое временно заболело. Как показать это графически? Следует ли сдвигать всю кривую производственных возможностей? Объясните, как ситуация временной болезни работников отразится на экономике острова.

Следует различать технологический выбор и социально-экономический. Различие заключается в том, что технологический выбор зависит от перемещения ресурсов из одной сферы в другую и выбора технологии. Технологический выбор разнообразен и представлен множеством точек, лежащих на кривой производственных возможностей. На рис. 1.5 точки **А**, **Б**, **В** и **Г** представляют возможный технологический выбор. Экономика не может находиться одновременно во всех точках. Надо принять окончательное решение и сделать выбор. Поэтому социально-экономический выбор представлен только одной точкой. Он зависит от гораздо большего количества факторов: технологического, социального, политического, культурного, исторического и многих других.

Технологический
и социально-
экономический
выбор

Задание: Начертите кривую производственных возможностей нашей страны, состоящей из двух сфер экономики. Одна представлена благами, которые произведены в условиях частного предпринимательства и рыночной конкуренции, другая – благами, которые произведены государством. Покажите на графике точки социально-экономического выбора в нашей стране сначала при социализме, а потом в настоящее время после проведения экономической реформы. Что означает для экономики смещение точки социально-экономического выбора?

Для того чтобы стало яснее, как происходит социально-экономический выбор в обществе, рассмотрим исторический пример. В канун Второй мировой войны по-разному решали проблему выбора три страны – США, Германия и наша страна (тогда она называлась СССР). С 1929 по 1933 годы в странах с рыночной экономикой разразился глубочайший экономический циклический кризис, ему даже дали собственное имя Великая экономическая депрессия. В США безработным стал каждый четвертый, национальный продукт сократился наполовину, страна стояла у края социальной катастрофы. Графически на рис. 1.6 ситуацию с экономикой США можно показать точкой **М**. Страна скатилась далеко ниже своего экономического потенциала.

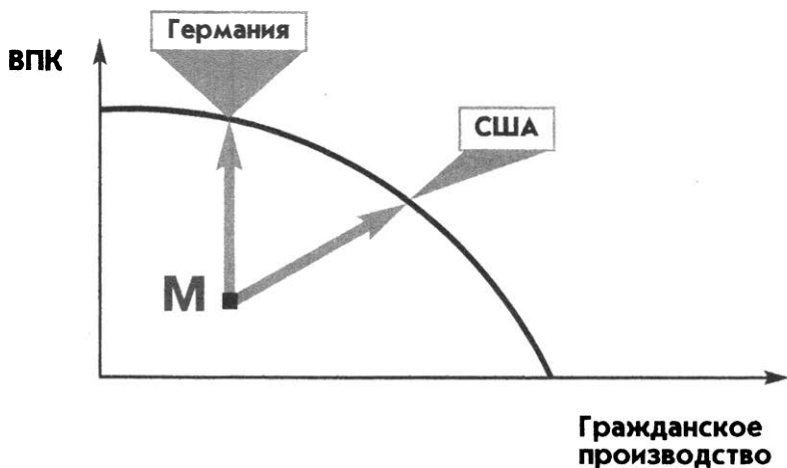


Рис. 1.6

Америка не готовилась вести войну, но в то же время уделяла внимание обороноспособности. Поэтому выбор был в пользу развития обеих сфер экономики — и гражданской, и военной. На рис. 1.6 стрелка показывает направление социально-экономического выбора США — из точки М, вектор идет примерно под углом 45 градусов.

Другое дело с Германией. Кризис 1929–1933 годов, также как и в Америке, вызвал сильное экономическое потрясение. Многие люди потеряли работу, лишились средств существования. Рабочие места на военных заводах требовали высокой квалификации и хорошо оплачивались, поэтому немцы охотно поддерживали развитие этой сферы экономики. В результате в стране начал быстро наращивать темпы военно-промышленный комплекс. Страна готовилась к новой войне. Социально-экономический выбор Германии на рис. 1.6 показан вектором, идущим строго вертикально.

В нашей стране, в СССР, в 30-х годах никакого экономического кризиса не было, как в рыночных странах. Шло строительство социализма, реализовывалась политика индустриализации в промышленности.

Наша страна в тот период использовала свой экономический потенциал полностью и даже его увеличила. На рис. 1.7 экономический потенциал СССР показан пунктирной кривой. Хотя страна и сумела приумножить свой экономический потенциал, все-таки он был меньше, чем у США. Когда началась Великая Отечественная война, страна начала производить танки, а не трак-

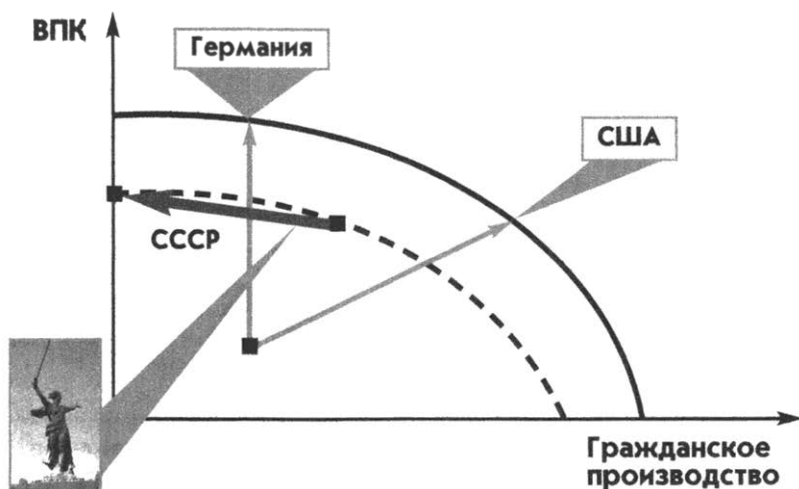


Рис. 1.7. Социально-экономический выбор СССР, США и Германии

тора; военные самолеты, а не пассажирские; шинели и сапоги, а не платья и туфельки. Вся экономика работала на фронт. Социально-экономический выбор нашей страны показан на рис. 1.7 стрелкой, идущей вдоль кривой производственных возможностей. Выбор был предопределен войной.

Увеличение количества ресурсов, создание новых технологий, использование более эффективных организационных форм, то есть расширение экономического потенциала, приводит к экономическому росту. Графически экономический рост показан на рис. 1.8 в виде сдвига кривой производственных возможностей.

Экономический
рост

Однако не любой экономический рост в экономике завершается созданием нового экономического потенциала. Необходимы длительные, устойчивые и необратимые процессы. Для макроэкономики долгосрочный период начинается с 7–10 лет. Это значит, что в стране экономический рост должен продолжаться не менее этого периода, для того чтобы произошел рост экономического потенциала (рис. 1.8.). Если при этом темпы роста постоянно высокие — 7–10% и более, то такое явление называется «экономическое чудо». Например, в 90-х годах XX века так динамично развивалась экономика Китая.

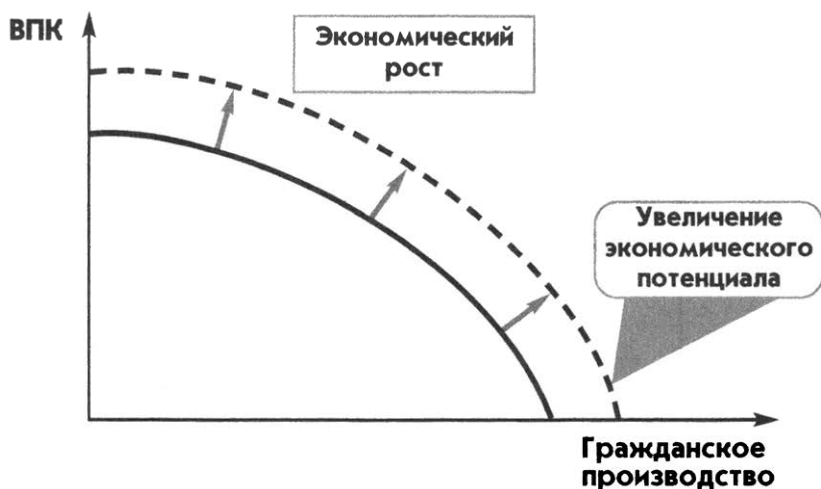


Рис.1.8. Сдвиг кривой производственных возможностей

Выводы

Кривая производственных возможностей выражает следующее.

1. Множество точек на самой кривой показывают возможный технологический выбор, переключение ресурсов с производства одних товаров на другие. (В нашем примере с товаров гражданского производства, на товары военной сферы.)

2. Социально-экономический выбор общества показан только одной точкой и зависит от экономических, политических, исторических и др. условий.

3. Полностью загруженная экономика при увеличении производства одного товара должна сокращать выпуск другого.

4. Экономика не всегда находится на границе своих производственных возможностей, а чаще внутри в точке **М**. Это связано с недогрузкой мощностей, безработицей, неэффективным регулированием и прочим. Находясь внутри границ производственных возможностей, экономика может увеличивать производство одного продукта, не уменьшая производство другого.

5. Экономический рост связан с ростом экономического потенциала и выражается сдвигом кривой производственных возможностей вправо.

Задание: Экономика страны представлена двумя сферами — промышленностью и сферой услуг. В промышленности производительность труда повысилась

в 3 раза, а в сфере услуг в 1,5 раза. Покажите изменение экономического потенциала страны при помощи кривой производственных возможностей.

1.5. Факторы производства

Экономический потенциал страны определяется факторами производства, которыми располагает страна.

! **Факторами производства** называются ресурсы, необходимые для процесса производства.

Выделяют следующие основные факторы производства: труд, земля (природные ресурсы), капитал, предпринимательские способности (рис. 1. 9).

Однако в экономике все большую роль играют компьютерные технологии по сбору, передаче и хранению информации. Поэтому в недавнее время стали выделять и другие факторы производства – информация.

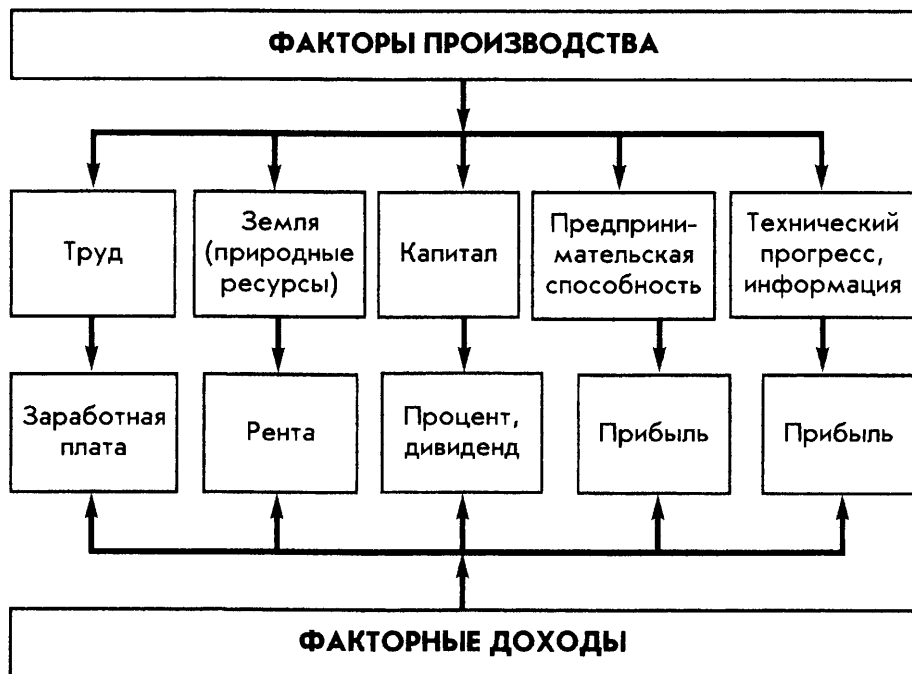


Рис. 1.9. Получение факторных доходов собственниками факторов производства

Факторы
производства
в условиях
рыночной
экономики

Факторы производства в условиях рыночной экономики находятся в частной собственности владельцев. Продавая принадлежащий ему фактор производства, владелец получает на него факторный доход. Факторные доходы обеспечивают возможность воспроизводства ресурса и являются стимулом к его развитию и улучшению.

Например, собственник магазина будет заинтересован в том, чтобы здание ремонтировалось и находилось в хорошем состоянии, витрины блистали чистотой и выглядели привлекательно, вывеска на здании горела разноцветными огнями, и все лампочки в ней светились.

Ресурсы используются в производстве комплексно, совместно. Каждый ресурс важен и выполняет предназначенную ему функцию. Ресурсы продаются и покупаются на рынках факторов производства.

Труд



Труд является самым главным фактором производства. От человека зависит все. Экономический потенциал страны тем больше, чем многочисленнее трудовые ресурсы и выше уровень образования и квалификации работников. В прежние времена, когда процесс производства был в основном ручной, развитость страны зависела от численности работников. Среди качеств работника ценилась физическая сила и выносливость. В современных условиях все решает уровень образования и профессионализма.

! Доход на труд как фактор производства называется заработной платой.

Объемы фактора труда зависят не только от экономики, но и от сложных внеэкономических процессов. Например, от демографической ситуации. В России за 90-е годы население уменьшилось, поскольку сократилась рождаемость. В последние годы детей в нашей стране рождается больше. В развиваю-

щихся африканских и азиатских странах в результате демографического взрыва население быстро растет, но очень низкий уровень образования и квалификации не позволяет получать высокие доходы.

Задание: Обсудите проблему взаимосвязи между профессиональной структурой рынка труда, уровнем занятости и заработной платы. Какие требования предъявляют к работникам в вашем городе?

Земля и природные ресурсы – это естественные блага, к которым относятся земли для выращивания сельскохозяйственных культур, земли городов и поселков, полезные ископаемые, запасы пресной воды, леса, моря и даже климат. Представьте, что бы произошло, если бы у России побережье Ледовитого океана было теплым? Сколько курортных городов мы могли бы построить!

Земля
и природные
ресурсы

Главной особенностью земли как фактора производства является ее строгая ограниченность и невозможность увеличения. Каждая страна или регион должны рационально использовать имеющуюся землю и рассматривать ее как неизменный фактор.

Природные ресурсы делятся на возобновляемые и невозобновляемые. Вырубленные деревья, древесина которых использовалась для производства мебели, бумаги и домов, можно вырастить заново. Посаженные саженцы через 50 лет станут опять могучими деревьями. Загрязненная река после очистки превратится в место рыбной ловли и отдыха.

Возобновляемые и
невозобновляемые
ресурсы

А вот добытые нефть, газ, уголь и другие минералы возобновить невозможно. Наша страна Россия обладает огромными разнообразными природными богатствами. Тем не менее, речь должна идти о рациональном и бережном природопользовании.

! Собственники природных ресурсов получают доход в виде ренты. Это плата за право пользования землей.

Капитал

Капитал не является первичным фактором производства, он сам создается при помощи труда и природы и только потом начинает участвовать в процессе производства. Капитал состоит из зданий, станков, техники, машин, нефтепроводов, сооружений, сырья, инструментов и т.п. Использование капитала во много раз увеличивает производительность труда. Капиталом могут быть и деньги, предназначенные для закупки оборудования, сырья, здания и т.д.

- ! Собственник капитала получает доход в виде процента
- или дивидендов на акции в акционерном обществе.
- ! Процент – это доход на денежный капитал, получаемый за
- право временного использования денег другими людьми.

Предпринимательские способности

Для того чтобы собственники факторов производства – труд, земля и капитал – смогли получить доход, их надо объединить в единую организацию, использовать для производства товара или услуги, пользующейся спросом. Предприниматель берет на себя риск по созданию и управлению фирмой. Риск будет оправдан в случае профессиональных действий предпринимателя, которые принесут ему доход. После того, как он рассчитается с собственниками ресурсов, у него останется прибыль. Если события пошли не так, как задумывал предприниматель, он несет ответственность за свои действия своей собственностью, имуществом.

- Задание: 1. Какую роль в обществе играют предприниматели? Какими качествами должен обладать собственник предприятия? Почему государство заинтересовано в развитии малого бизнеса?
2. Чем отличается фактор «труд» от фактора «предпринимательская способность»?

Технический прогресс и информация

В 60-х годах телевизоры и компьютеры собирались вручную и стоили дорого. Благодаря развитию техники и технологий появилась робототехника для их производства, и они широко распространились. Появились и новые товары,



без которых мы не можем представить себе нашу жизнь. Это компьютеры, мобильные телефоны, плееры. Технический прогресс как фактор производства неистощим.

Крупные корпорации финансируют НИОКР (научные исследования и опытно-конструкторские работы). Занимается этим и государство. Благодаря этому более качественная продукция выпускается дешевле, а производители получают прибыль.

Информация также стала рассматриваться как фактор производства в результате совершенствования компьютерных технологий и создания всемирной информационной системы – Интернета. Доступ к информационным базам данных, быстрое общение с партнерами на другом конце мира, компактное хранение и доступ к текущим цифрам и фактам – все это помогает ведению бизнеса.

- ! Собственники информационных ресурсов также получают
- доход от своей деятельности в виде **прибыли**.

Задание: Предположим, вы собираетесь купить себе сотовый телефон. Каким образом получение информации о торговых марках, моделях, магазинах поможет вам сэкономить деньги и приобрести наиболее подходящий для вас телефон? Всегда ли реклама о товаре соответствует действительности?

1.6. Три главные проблемы экономики

Проблема выбора, о которой мы уже говорили, решается не только при помощи минимизации альтернативных издержек и кривой производственных возможностей. Каждое общество стоит перед проблемой выбора при решении трех главных вопросов:

1. **Что** производить? Общество не может произвести все желаемые товары и услуги в неограниченном количестве. Нужно решать проблему распределения ограниченных ресурсов между необходимыми товарами. Увеличение производства любого товара возможно при сокращении другого.

2. **Как** производить необходимые продукты? Один и тот же продукт может быть произведен при помощи разной комбинации ресурсов. Новые технологии являются сберегающими по отношению к труду, сырью, энергии и т.д. Общество стоит перед выбором не только технологии, но и наиболее оптимальных организационно-правовых форм производства.

3. **Для кого** производится продукт? Проблема распределения общественного продукта является одной из самых решающих. От способа решения этой проблемы зависит экономическая динамичность системы, социальная стабильность.

Экономические системы

Различные экономические системы по-разному решают эти проблемы. Способ решения является критерием для выделения четырех типов экономических систем:

- 1) традиционная экономическая система;
- 2) социалистическая (командно-административная) экономическая система;
- 3) рыночная экономическая система (чистый капитализм);
- 4) смешанная экономическая система.

Традиционная экономическая система

Традиционная экономическая система характеризуется тем, что экономическое поведение людей и решение всех вопросов общества осуществляется на основе первоначальных инстинктов выживания, обычаев, традиций.

Примерами такой экономической системы могут служить общества людей в первобытнообщинный период, а в современ-

ных условиях – племена амазонских индейцев, австралийских аборигенов, африканские племена.

Что производить, как, какова роль индивида в производстве – все это определяется освященными временем обычаями, которые передаются из поколения в поколение. Для традиционного общества характерен очень медленный экономический прогресс, простое и суженное воспроизводство. Отдельный индивид жестко подчинен общине, и это касается не только производственных проблем, но и семейных, личных. Распределение созданного продукта связано с существующим половозрастным разделением труда.

В настоящее время в развивающихся странах можно встретить элементы традиционной экономики. Введение в их жизнь технических и прочих новаций вступает в противоречие с существующими традициями и угрожает стабильности общества. Например, в мусульманских странах вовлечению женщин в общественное производство противоречит традиционное распределение обязанностей в семье и положение женщины в обществе.

Социалистическая экономическая система характеризуется тем, что вопросы производства, распределения ресурсов и доходов решаются государством. Эта экономическая система была в России и других странах социалистического лагеря.

Социалистическая
экономическая
система

Для государственной централизованной системы характерна жесткая вертикальная иерархия управления, благодаря которой обеспечивается концентрация экономических ресурсов на главной задаче, выдвигаемой государством, например, проведение индустриализации, строительство городов, создание космических объектов и т.д. Вертикальная иерархия приводит к отсутствию горизонтальных связей и потере эффективности на низовом уровне. Государственный аппарат смещает равновесие в обществе в пользу создания централизованного, политически и экономически мощного государства независимо от реальной полезности для населения. Атрибутом централизованной экономики является большая армия и высокие расходы на ее содержание. Политическая организация общества тяготеет к диктатуре и тоталитаризму.

**Рыночная
экономическая
система**

Рыночная экономическая система основана на частной собственности и решении экономических проблем, исходя из личных, частных интересов каждого индивидуального производителя. Индивидуальные решения координируются в условиях рыночной конкуренции. В результате экономическая власть широко рассеяна. Рыночная система способствует эффективному использованию ресурсов и быстрому экономическому росту, но создает дифференциацию общества по доходам.

Задание: Сравните рыночную и социалистическую систему.

**Смешанная
экономическая
система**

Смешанная экономическая система начала формироваться в начале XX века. Для нее характерно то, что рынок дополняется государственным регулированием. Рынок не в состоянии решать ряд проблем, связанных с созданием общественных благ, социальными вопросами, экономической стабильностью, развитием технического прогресса, экологическим равновесием. Решение экономических вопросов на уровне частных производителей осуществляется через рынок. Вопросы общественного характера решаются государством. Существуют разные национальные модели смешанной экономики, которые отличаются степенью государственного регулирования.

Задание: Какие блага создаются государством, а какие частным предпринимательством в условиях рыночной системы?

**Выгоды обмена.
Абсолютные и
сравнительные
преимущества**

В результате конкуренции на рынках складывается разделение труда между производителями, то есть их специализация на производстве: 1) определенного набора готовых товаров и услуг; 2) компонентов и деталей для сборки готовых изделий (например, автомобилей); 3) на различных стадиях технологической цепочки (например, железная руда – чугуны – сталь – трубы).

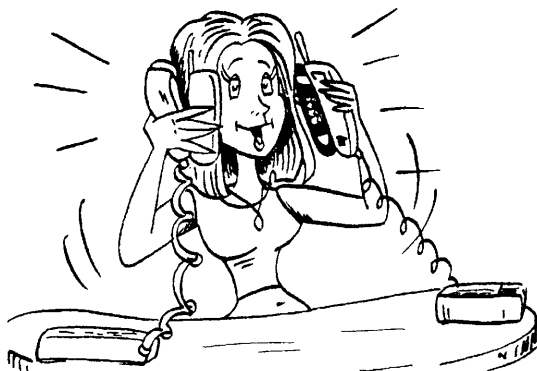
Разделение труда приводит к развитию обмена, потому что его участники получают выгоды от специализации. В результате обмена, во-первых, расширяется ассортимент товаров и услуг, а

во-вторых, их можно получить более дешево. Обмен выгоден не только внутри страны, но и между национальными экономиками.

Разделение труда складывается и внутри фирм, которые получают выгоды от специализации работников на определенной деятельности, поскольку это уменьшает затраты времени на производство товара или услуги, повышает профессиональный уровень работников.

Выбор товаров и услуг, видов деятельности для специализации зависит от наличия преимуществ, которые позволят произвести их с меньшими затратами (издержками) по сравнению с другими производителями. Различают абсолютные и сравнительные преимущества в издержках производства.

Разберем данное положение на конкретном примере. Талантливый молодой человек открыл свою фирму по созданию компьютерных программ. Его программы стали пользоваться большим спросом. Потом молодой человек взял на работу помощницу, которая стала выполнять организационную работу – вести деловую переписку, отвечать по телефону клиентам, размещать рекламные объявления и т.д. Молодой человек и сам бы мог это делать еще лучше и быстрее помощницы, то есть он имеет **абсолютные преимущества** в выполнении всех видов работ по сравнению с ней: и в программировании, и в организационной работы. Однако ему выгоднее передать менее квалифицированные функции помощнице, потому что за то время, которое он будет делать ее менее сложную работу, он мог бы написать программу и получить хорошие деньги. Ему выгоднее иметь помощницу, так как ее труд оплачивается по более низким расценкам. Следовательно, она обладает **сравнительными преимуществами** в выполнении организационной работы.



Проверьте свои знания

Решите тесты, указав **ВСЕ** правильные ответы.

1. **Характеристиками экономического блага выступают:**
 - 1) редкость;
 - 2) ценность;
 - 3) способность удовлетворять потребность;
 - 4) верно все указанное.
2. **Ограниченность ресурсов и благ — это:**
 - 1) характеристика только индустриальных систем;
 - 2) характеристика только доиндустриальных систем;
 - 3) концепция, отражающая невозможность полного удовлетворения человеческих потребностей;
 - 4) все сказанное неверно.
3. **Критериями разграничения типов экономических систем служат:**
 - 1) форма собственности на ресурсы;
 - 2) тип координационного механизма;
 - 3) уровень благосостояния членов общества;
 - 4) верны ответы 1 и 2.
4. **Что из следующего перечня является неэкономическим благом:**
 - 1) подводная лодка;
 - 2) досуг и развлечения;
 - 3) энергия ветра;
 - 4) знания.
5. **Экономическая система решает следующие вопросы:**
 - 1) что, где, для кого производить;
 - 2) что, как, для кого производить;
 - 3) когда, почему, где и кто;
 - 4) каковы причины безработицы и инфляции.

6. Экономическая теория — это наука:

- 1) о том, как улучшить личное экономическое положение;
- 2) о регулировании государством национальной экономики;
- 3) о средствах удовлетворения человеческих потребностей;
- 4) о том, как общество решает вопросы «что, как и для кого» производить.

7. Какая пара понятий отражает фундаментальную проблему экономической теории:

- 1) спрос и предложение;
- 2) эффективность и справедливость;
- 3) предпринимательство и прибыль;
- 4) ограниченность и выбор;
- 5) производство и потребление.

8. Наиболее точным списком факторов производства является:

- 1) земля, труд, капитал, рабочая сила, управление;
- 2) земля, труд, средства производства, технология, предпринимательство, управление;
- 3) ресурсы, технология, предпринимательство;
- 4) земля, труд, капитал, технический прогресс, информация, предпринимательство.

9. Какая экономическая система в стране, если товары и услуги производятся одним и тем же способом с незапамятных времен:

- 1) рыночная экономика;
- 2) традиционная экономика;
- 3) социалистическая экономика.

10. Кривая производственных возможностей показывает:

- 1) точное количество двух товаров, которое хозяйство намерено произвести;
- 2) лучшую из возможных комбинаций двух товаров;
- 3) альтернативную комбинацию товаров при наличии данного количества ресурсов;
- 4) время, когда вступает в действие закон убывающей производительности факторов производства.

ПОТРЕБИТЕЛЬ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Основные вопросы:

1. Что такое рациональное поведение?
2. От каких факторов зависит выбор потребителя?
3. В чем заключается закон убывающей предельной полезности?
4. Каковы источники доходов семьи?
5. В чем различие реальных и номинальных доходов семьи?
6. Зачем нужен потребительский кредит?

2.1. Теория потребительского поведения

Каждый потребитель сталкивается со следующими вопросами: как лучше всего выбрать товар, что купить, хватит ли средств для покупки выбранного товара? На эти вопросы помогает ответить теория потребительского поведения, основы которой будут рассмотрены в этом параграфе.

Рациональный потребитель



Человек, осуществляя то или иное действие, стремится к получению наибольшего удовлетворения. Идет ли он в театр или кино, покупает книги или диски, он хочет получить максимальную выгоду. Однако, как было показано в гл. 1, возможности людей не безграничны. Люди всегда сталкиваются с ограничениями. Покупка вещи, которая нужна, сопряжена с альтернативной стоимостью. Например, чтобы купить новый велосипед, надо отказаться от приобретения других товаров. Приходится постоянно – явно или неявно – выбирать, исходя из имеющихся средств, ассортимента предлагаемых товаров и цен этих товаров.

Экономисты исходят в своих рассуждениях из предположения о рациональном поведении людей. Это означает, что потребитель выбирает

наилучший путь к достижению своих целей, исходя из ограничений, с которыми он сталкивается.

- ! **Рациональный потребитель** – это потребитель, который
- стремится максимально удовлетворить свои потребности, исходя из имеющихся возможностей.

В этом определении важно обратить внимание на следующие моменты.

■ Потребитель, делая выбор, всегда преследует определенную цель. Он не просто хочет приобрести как можно больше товаров и услуг. Он старается получить максимальную выгоду лично для себя.

Потребности индивидуальны. Человек расценивает товар или услугу как приносящую удовлетворение или как вредную, полагаясь исключительно на свои собственные ощущения и представления. То, что выбирает один покупатель, может не понравиться другому.

Задание: Представьте себе следующую ситуацию. Конец августа. Ученик 10-го класса Петров Андрей со своими родителями и младшей сестрой, дошкольницей, идет в магазин покупать школьные принадлежности. Обсудите, какие цели преследует каждый, например, при выборе рюкзака? С какой точки зрения оценивает рюкзак школьник? Что наиболее важно для мамы или папы? На какое качество рюкзака обратит внимание сестренка?

■ Для того чтобы действовать рационально, человек должен обладать соответствующей информацией и уметь ее интерпретировать.

Часто потребитель совершает покупки под влиянием окружающих, сиюминутного настроения – в определенном эмоциональном состоянии или исходя из своего личного опыта. Например, Петров Андрей хочет выделиться и купить рюкзак, какого нет ни у кого в классе. Или первоклассница хочет иметь тетрадь с картинкой Барби, как у ее подруги. Поэтому рациональное поведение не есть синоним правильного поведения.



Полезность блага

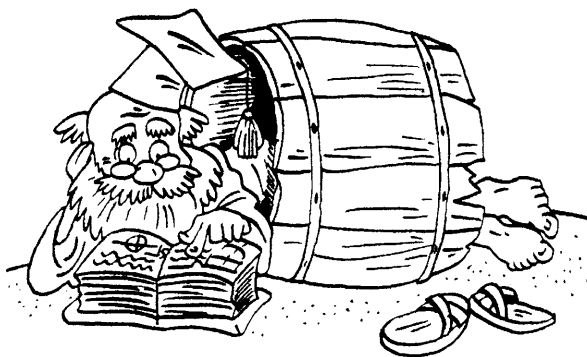
Для количественной характеристики уровня удовлетворения потребности экономисты используют понятие «**полезность**» (utility). Это субъективная, индивидуальная для каждого потребителя величина. Непосредственно она не может быть ни обнаружена, ни измерена. Можно только сравнивать удовлетворение, приносимое тем или иным товаром.

Эта субъективная оценка зависит от двух факторов:

- от имеющегося запаса блага и
- от степени насыщения потребности в нем (степени значимости приобретаемого блага).

Острота нужды в том или ином благе неодинакова. Существует своего рода иерархия потребностей.

Наличие значительного количества одинаковых благ существенно меняет степень их полезности. Полезность одного куска хлеба или одной пары обуви выше полезности корзины хлеба или нескольких десятков пар обуви.



Предельная полезность

Различают общую полезность потребляемого блага и его предельную полезность.

Накопленная от последовательного потребления отдельных единиц блага полезность называется общей **полезностью** и обозначается TU (total utility)*. По мере потребления какого-либо блага «уровень удовлетворения» растет.

Одновременно каждое последующее благо, удовлетворяющее данную потребность, обладает меньшей полезностью, чем

* В экономической теории понятия принято обозначать латиницей соответственно первой букве английского эквивалента.

предыдущие. Фридрих фон Визер (представитель австрийской школы, XIX век) ввел понятие «предельная полезность».

- ! **Предельная полезность** (MU – marginal utility) – это добавочная полезность, прибавляемая каждой последующей единицей товара.

Изменение общей и предельной полезности можно представить несколькими способами.

1. В виде таблицы (см. табл. 2.1.)

Таблица 2.1

Общая и предельная полезность яблок

Количество яблок, Q (кг)	Общая полезность, TU (ютилей)	Предельная полезность, MU (ютилей)
1	40	40
2	44	4 = 44-40
3	46	2 = 46-44
4	46	0 = 46-46

Общая полезность (TU) с увеличением количества (Q – quantity) блага постепенно возрастает. Предельная полезность (MU) товара уменьшается при увеличении его количества.

Предельная полезность первого приобретенного килограмма яблок будет выше, чем предельная полезность второго или третьего килограмма. Соответственно большую цену готов заплатить покупатель за первый килограмм яблок. Десять килограммов яблок потребитель захочет купить, только если цена будет очень низкой.

2. В виде формулы:

$TU = f(Q)$ – функция общей полезности;

$MU = f(Q)$ – функция предельной полезности,

где TU – общая полезность, MU – предельная полезность блага, Q – количество блага.

3. В виде графика (см. рис. 2.1)

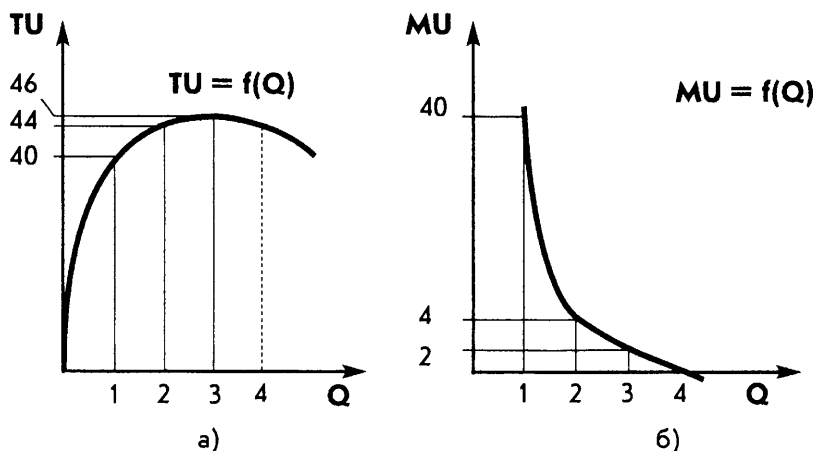


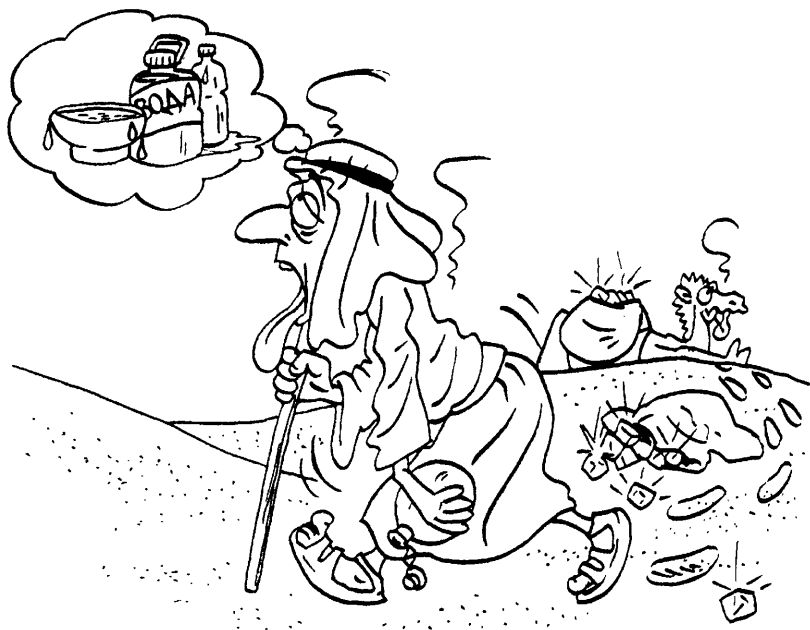
Рис. 2.1. Изменение общей (а) и предельной (б) полезности

На рис. 2.1а представлена функция общей полезности [$TU=f(Q)$], которая показывает изменение общей полезности блага с ростом его количества. По оси абсцисс откладываем количество яблок (Q , кг), которые готов купить индивид. По оси ординат отмечаем общую полезность (TU , ютилей), доставляемую этим количеством яблок.



Максимум удовлетворения общей полезности (U) достигается при покупке четырех килограммов яблок, когда предельная полезность (MU) равна нулю (рис. 2.16). Это означает, что благо полностью удовлетворяет потребность. По мере дальнейшего количественного роста потребляемых единиц уменьшается субъективная ценность каждой новой единицы блага. Данная тенденция называется законом убывающей предельной полезности.

Чем большим количеством блага обладает потребитель, тем меньшую ценность для него имеет каждая дополнительная единица этого блага. Поэтому цена блага определяется не общей или средней, а наименьшей – предельной полезностью, прибавляемой каждой последующей его единицей.



Задание: Ознакомьтесь с проблемной ситуацией «Парадокс воды и алмаза». Обсудите поставленные вопросы.

Рациональный потребитель стремится к максимизации общей полезности. Он делает выбор таким образом, чтобы полезность набора товаров и услуг, купленных в рамках фиксированного бюджета, была максимальной.

Потребительский
выбор

- ! **Потребительский выбор** – это выбор, максимизирующий
- общую полезность рационального потребителя в условиях ограниченности ресурсов (денежного дохода).



Индивид покупает те вещи, которые приносят ему наибольшее удовлетворение. Предполагается, что каждый человек способен количественно измерить уровень полезности любого товара и знает, какую сумму денег он может потратить. Деньги можно потратить на любой товар или отложить для покупки в будущем более дорогой вещи.

Рациональный потребитель сравнивает (взвешивает) предельную полезность товара, который хочет приобрести, и его цену. *Взвешенная предельная полезность блага* – это отношение предельной полезности к его цене.

Индивид стремится сделать выбор таким образом, чтобы предельная полезность каждого потраченного рубля была максимальной. Он перераспределяет свой денежный доход таким образом, чтобы достичь ситуации, при которой взвешенные предельные полезности разных благ будут равны. Другими словами, рубль, затраченный на один товар (например, мороженое), должен принести ту же предельную полезность, что и рубль, затраченный на другой товар (конфеты).

Это есть условие равновесия потребителя. Его можно записать следующим образом:

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \frac{MU_3}{P_3} = \dots = \frac{MU_n}{P_n},$$

где $MU_{1, 2...n}$ – предельная полезность отдельных товаров,
 $P_{1, 2...n}$ – их цена.

Из условия равновесия потребителя следует, что соотношение между предельными полезностями любых благ равно соотношению их цен. Однако на практике точно определить численное значение предельной полезности различных благ и сделать безупречный выбор представляется затруднительным.

Покупатель выбирает не только товары или услуги, но и магазин. Российское рейтинговое агентство «Эксперт РА» провело обследование российских интернет-магазинов и выявило следующее. Успешный интернет-магазин ежемесячно посещает более 50 тыс. человек. Он имеет лаконичную и удобную электронную витрину с минимальным количеством рекламных баннеров, стабильный и скоростной канал связи.

Ассортимент предлагаемых товаров включает около 10 тысяч позиций. Каждый товар сопровождается развернутым описанием и изображением. Имеется система поиска товаров в каталоге. Для оформления заказа покупателю достаточно пролистать не более трех-четырех страниц. Ему задаются четкие вопросы, для ответа на которые не нужно судорожно думать ни о сути вопроса, ни о том, куда ткнуть «мышкой».

Перечислены и подробно описаны способы оплаты покупки со сроками и необходимыми затратами. Имеется удобная система доставки. Оказываются дополнительные услуги. Предоставляются скидки постоянным клиентам или при покупке свыше определенной суммы. Проводятся различные лотереи или розыгрыши призов.

На сайте магазина имеется полная информация о компании-владельце с адресами электронной почты, телефонами, адресами офисов, схемой проезда. Также размещена информация о возможных конфликтных ситуациях и проблемах с указанием способов их решения.

Задание: Определите, в соответствии с какими критериями покупатель отдаст предпочтение тому или иному интернет-магазину. Покупали ли вы сами или ваши друзья товары в виртуальном магазине? Лично для вас какие параметры такого магазина наиболее важны?

Суверенитет
потребителя

Для того чтобы индивид мог осуществить свой выбор, необходимо наличие **суверенитета потребителя**, или **свободы потребительского выбора**. Это означает, что потребитель волен распоряжаться своим доходом исключительно по собственному усмотрению, в соответствии с личным пониманием максимальной полезности и выгодности покупаемых благ. Никакие соображения о вредности или полезности блага не могут принудить потребителя к определенному выбору.

Суверенитет потребителя необходимо поддерживать. Так, государство определяет и защищает его права, например, от

поддельных, фальсифицированных продуктов, от введения в заблуждение и пр. Это достигается применением законов о защите прав потребителя, недопущении недобросовестной рекламы. Вместе с тем никем не должны вводиться какие-либо нормы потребления – карточки, талоны и т.п. Такие ситуации возможны только в военное время или в других экстраординарных условиях.

Задание: Ознакомьтесь с проблемной ситуацией «Антипиратская кампания: за и против». Обсудите поставленные вопросы.

2.2. Бюджет семьи

Основу финансовой базы любой семьи составляет бюджет, представляющий роспись (баланс) денежных доходов, расходов и сбережений на определенный срок.

Доходы семьи представляют собой совокупность поступлений денежных и натуральных средств за определенный промежуток времени. Они используются в целях потребления и сбережения.

Структура доходов семьи представлена на рис. 2.2.

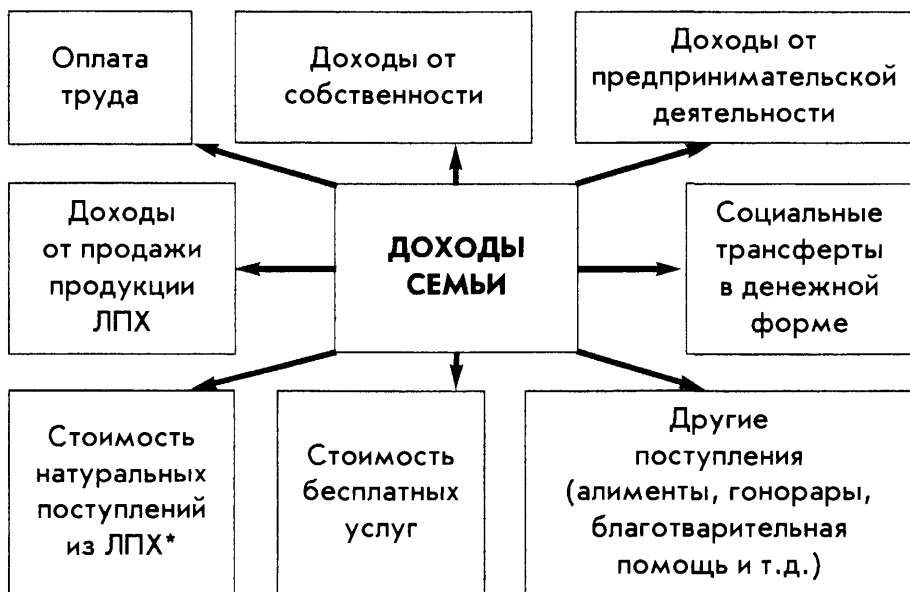


Рис. 2.2. Структура доходов семьи в России

* ЛПХ – личное подсобное хозяйство.

Давайте рассмотрим основные элементы доходов семьи. Структура доходов населения России по данным Госкомстата представлена на рис. 2.3.

Оплата труда – это регулярно получаемое вознаграждение за произведенную продукцию или оказанные услуги, за отработанное время, включая оплату ежегодных отпусков и другого неотработанного времени, оплачиваемого в соответствии с трудовым законодательством и коллективными трудовыми договорами. Ее источником выступает фонд заработной платы.

Доходы от собственности – денежные средства, полученные собственниками факторов производства (зданий и сооружений, земли и природных ресурсов, денег) за их передачу в пользование другим юридическим или физическим лицам. Это рента и процентный доход (дивиденды, проценты по вкладам и т.п.). Сюда включаются также средства, полученные от продажи недвижимости на вторичном рынке жилья.

Доходы от предпринимательской деятельности (**предпринимательский доход**) – это прибыль и приравненные к ней доходы. Определяются за вычетом уплаченных предприятиями процентов, ренты и с добавлением полученных доходов от собственности.

Выделяют также **смешанные доходы**. Это доходы малых предприятий, мелких фермеров, занимающихся частной практикой врачей, адвокатов и т.п. Здесь сложно заработную плату отделить от прибыли. В этом случае доходы включают элементы заработной платы, прибыли, ренты и процентного дохода.

Социальные трансферты или трансфертные платежи – это передача ресурсов в денежной и натуральной форме государственными и некоммерческими организациями (профессиональными, религиозными, благотворительными и т.п.) населению, главным образом, на безвозмездной основе. Это пенсии, пособия и социальная помощь, стипендии, возмещение расходов инвалидам, дотации и другие выплаты по социальному обеспечению, а также бесплатные услуги, составляющие часть совокупных доходов граждан.

Индивиды оказывают услуги другим индивидам и получают плату наличными, которая не отражается в документах. Это доходы от так называемой **самозанятости**. Точно определить размер этих доходов сложно. Проблематично также выяснить величину доходов от теневой экономики.

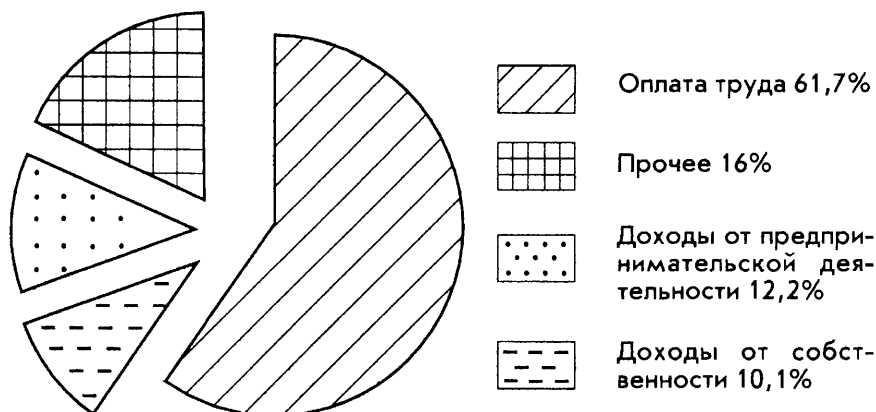


Рис. 2.3. Структура денежных доходов населения в России в 2004 году (в %).

Расходы семьи

Бюджет семьи позволяет проанализировать основные источники получения средств и направления их расходования.

Расходная часть бюджета семьи состоит из затрат на покупку товаров и оплату услуг, недвижимости и т.п. Семья осуществляет обязательные платежи и взносы. К ним относятся налоги и сборы, платежи по страхованию, взносы в общественные и кооперативные организации, взносы в жилищно-строительную кооперацию, приобретение лотерейных билетов, обязательные страховые взносы в Пенсионный фонд РФ и др.

Задание: Ознакомьтесь с проблемной ситуацией «Структура использования денежных доходов населения России». Обсудите поставленные вопросы.

Потребители делают сбережения.

! **Сбережения** – это неиспользованная за определенный период часть денежного дохода физического лица или семьи.

Эти средства предназначены для приобретения в будущем дорогостоящих товаров длительного пользования (например, автомобиля, квартиры и т.п.), для отдыха, оплаты образовательных услуг, на непредвиденный случай и старость и т.д. Это так называемые финансовые активы населения. Они включают в себя вклады и депозиты в банках в рублях и валюте; наличные деньги на

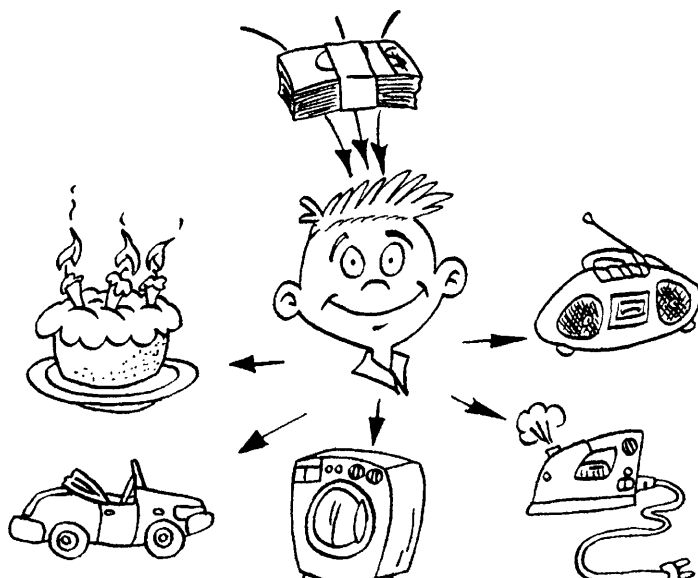
руках у населения; вложения населения в ценные бумаги; запасы средств населения в наличной валюте; резерв страховых взносов населения.

Задание: Составьте свой бюджет по приведенному ниже образцу.

Образец

Месячный бюджет Петрова Андрея

Ожидаемые доходы	Ожидаемые расходы
Деньги от родителей (карманные расходы) руб.	Фиксированные расходы: в том числе транспорт завтраки руб.
Заработок руб.	Книги руб.
Другие доходы руб.	Аудиокассеты руб.
	Кино руб.
Всего: доходов	Всего: расходов



Когда расходы равны доходам, то бюджет называют сбалансированным. Является ли ваш бюджет сбалансированным? Если предполагаемые расходы превышают величину ожидаемых поступлений, то имеет место дефицит. Бюджет, в котором доходы превышают расходы, будет иметь профицит (избыток). Какие изменения необходимо сделать, чтобы сбалансировать ваш бюджет?

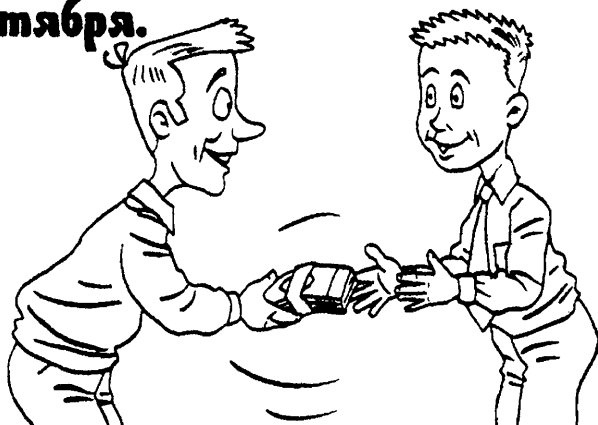
Задание: Проанализируйте свой бюджет!

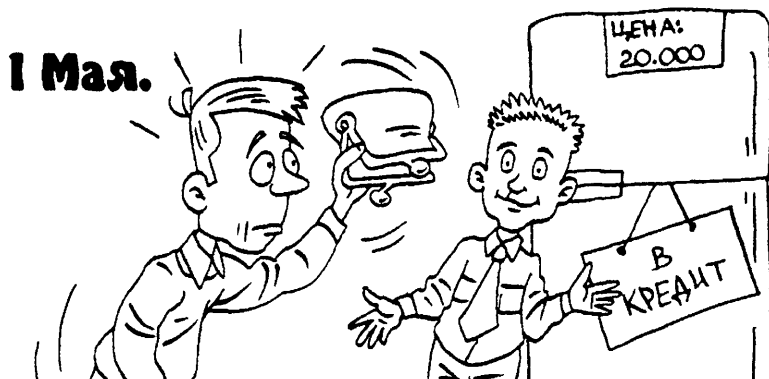
**Доходы
номинальные
и реальные**

Возможности семьи купить те или иные товары зависят не только от дохода, но и от изменения потребительских цен. Если цены выросли, то индивид на свой доход может купить меньше товаров и услуг. Поэтому различают номинальные и реальные доходы.

- ! **Номинальные доходы** – это сумма всех доходов, полученных семьей.
- ! **Реальные доходы** – количество товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальную заработную плату. Они учитывают изменения потребительских цен.

1 Сентября.





2.3. Потребительский кредит

Кредит (от лат. *creditum* – ссуда, долг) – это предоставление денег (или товара) в долг на гарантированных условиях возвратности, срочности и платности.

В основе сделки лежит доверие одного участника к другому – уверенность, что последний будет в состоянии уплатить долг. Поэтому в самом понятии «кредит» прослеживается связь с латинским словом *credere* – верить.

Участник сделки, передающий в распоряжение партнера товары (услуги) без их немедленной оплаты или деньги в долг, становится кредитором последнего. Получатель товаров (услуг) или денег превращается в заемщика.

Кредит



За пользование кредитом выплачивается процент. Под процентом понимается плата за кредит. Понятие «процент» (от лат. pro centum – на сотню) означает сотую долю того или иного числа. Заемщик выплачивает определенную сумму денег – иногда в товарной форме кредитору, который предоставил ему в долг свои денежные средства или товар. Если кредит предоставляется в денежной форме, то процент условно выступает как цена денег.

Ставка процента (норма процента) – это отношение дохода на капитал, предоставленный в ссуду, к размеру самого сужаемого капитала, выраженное в процентах (%).

Различают номинальную и реальную ставку процента. **Номинальная ставка процента** – это текущая рыночная ставка, которая не учитывает изменение цен. **Реальная ставка процента** учитывает темп инфляции. Реальная ставка процента равна номинальной ставке процента, деленной на индекс цен (см. гл. 11). Различия между номинальной и реальной ставками процента ощутимы при кредитовании в экономике с нестабильным общим уровнем цен: в условиях инфляции – повышения общего уровня цен или дефляции – снижения общего уровня цен. Уровень процента зависит от сроков кредитования, размера ссуды, риска и других факторов. Например, чем выше риск, то есть вероятность невозврата суммы кредита и процентов по нему, тем выше и ставка процента.

Особенности потребительского кредита

Потребительский кредит предоставляется непосредственно домашним хозяйствам на приобретение товаров длительного пользования (квартиры, автомашины, мебели и т.п.). Он выступает или в форме продажи товаров с отсроч-

кой платежа, или в форме предоставления банковской ссуды на потребительские цели. Как правило, срок потребительского кредита – три года. При этом взимается довольно высокий реальный процент. Иногда кредитор требует внесение залога, который гарантировал бы возврат займа.

Сегодня во многих странах наблюдается «пластиковый бум». Это приобретение товаров в кредит посредством пластиковых кредитных карточек. Наибольшее распространение во всем мире имеют карточки Visa, American Express и др. Одновременно растет вероятность невозврата кредитов. Например, в Великобритании 84% пользователей кредитных карт надеются, что смогут выплатить свои долги лет через пять.

Задание: Рассмотрите табл. 2.2. Как Вы думаете, почему большинство домашних хозяйств в развитых странах используют потребительский кредит? Чем чреват резкий рост потребительского кредита? Обсудите, почему потенциальным банкротам кредиторы продолжают ссужать в долг?

Таблица 2.2.

Сильные и слабые стороны потребительского кредита

Преимущества	Недостатки
Возможность немедленной покупки товара.	Поощряет склонность к перерасходу средств.
Удобство совершения покупки, даже если в данный момент потребитель не располагает нужной суммой денег.	Высокий процент. Обычно покупки в кредит обходятся дороже, чем при оплате наличными.
Помощь в экстренных случаях (например, оплатить ремонт автомобиля после аварии).	Стимулирует неэкономные покупки.
Стимулирует потребительские расходы.	Рост задолженности потребителей.
Выявляет честность и аккуратность потребителя.	Невозврат кредита может спровоцировать цепь банкротств.

Для того чтобы получить потребительский кредит, необходимо обратиться в банк. Кредитор старается выяснить возможности клиента возратить деньги вместе с процентами, то есть выясняет его кредитоспособность. Устанавливается правоспособность заемщика для совершения кредитных сделок. Выясняются его репутация, финансовая устойчивость, наличие обеспечения ссуды,

Как получить
кредит

гарантии, а также источники погашения ссуды. Чем большими средствами владеет потребитель, тем больше у него возможностей выплатить долг.

В настоящее время российские банки стараются выяснить кредитную историю клиента.

Кредитная история содержит в себе сведения о том, регулярно ли потребитель возвращает долг. При выдаче потребительского кредита значение имеют личные качества клиента, например, честность, аккуратность, пунктуальность, обязательность, желание вовремя погашать долг. В странах с развитой рыночной экономикой действуют специальные бюро кредитных историй, где любой банк может получить информацию о заемщике.



Как правило, у молодых людей кредитная история отсутствует. Поэтому у них часто возникают трудности с получением займов или покупкой товаров в кредит. Чтобы получить и поддерживать хорошую репутацию в области кредитов, надо потратить немало времени. Но это увеличивает финансовые возможности потребителя.

В России за последние годы общий объем выданных кредитов физическим лицам вырос в несколько раз (рис. 2.5). Он составляет около 2–3% ВВП*. Это не так много. Например, в Венгрии потребительский кредит равен 6% ВВП, в Эстонии – более чем 10% ВВП, в Болгарии – 4% ВВП.

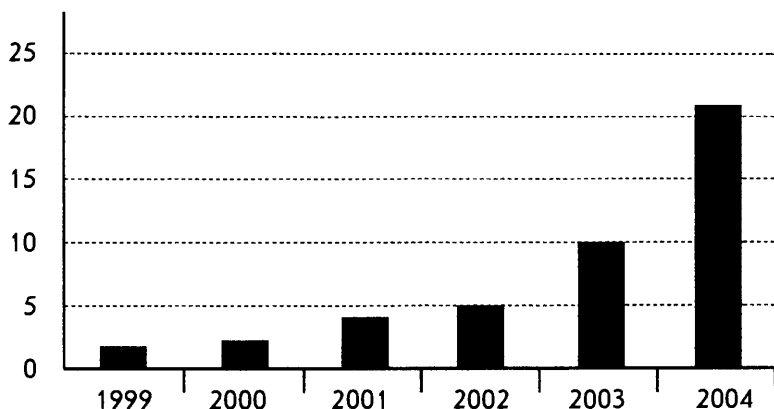


Рис. 2.5. Развитие потребительского кредита в России в 1999–2004 годах (млрд. долл.)

Примерно 70% выданных гражданам кредитов – это магазинные или экспресс-кредиты. Они предназначены для покупки товаров – бытовой техники, компьютеров и т.п. Выдаются на срок до года. Кредитор не проверяет платежеспособность и честность заемщика. Решение «выдавать или не выдавать» принимается за 30–40 минут. Средняя сумма кредита составляет около 10 тыс. руб. Долгосрочных кредитов, связанных с покупкой автомобиля или недвижимости, не так много.

Кредиторов беспокоит рост недобросовестных заемщиков. Задолженность по экспресс-кредитам в настоящее время в России составляет почти 20% (в США – около 5%).

* ВВП – валовой внутренний продукт – сумма всех произведенных в стране товаров и услуг за год.

Задание: Брала ли Ваша семья потребительский кредит? Собираетесь ли Вы воспользоваться кредитом? Какие факторы препятствуют получению потребительского кредита? Почему кредиторы повышают процент по кредиту? Как Вы понимаете русскую поговорку: «По одежке протягивай ножки!»?

Проверьте свои знания

Решите тесты, найдя **ОДИН** правильный ответ.

1. Десятая конфета не доставляет такого удовольствия, как первая. Это пример:
 - 1) общей полезности;
 - 2) альтернативной стоимости;
 - 3) закона убывающей предельной полезности;
 - 4) дефицита.
2. По мере роста общей предельной полезности блага предельная полезность:
 - 1) повышается;
 - 2) понижается;
 - 3) отрицательна;
 - 4) равна нулю.
3. Условие равновесия потребителя достигается, когда:
 - 1) предельные полезности благ равны предельной полезности денег;
 - 2) взвешенные по ценам предельные полезности благ равны;
 - 3) предельные полезности благ равны;
 - 4) предельные затраты равны предельной полезности денег.
4. Полезность — это:
 - 1) функциональное предназначение товара;
 - 2) субъективная ценность, приписываемая благам людьми;
 - 3) обладание полезными элементами для здоровья человека;
 - 4) объективное свойство товаров, которое является причиной их производства и потребления.

5. Потребительский выбор — это:

- 1) выбор, максимизирующий предельную полезность рационального потребителя;
- 2) выбор, максимизирующий функцию полезности рационального потребителя в условиях ограниченности денежного дохода;
- 3) выбор, зависимый от обстоятельств;
- 4) выбор, максимизирующий спрос рационального потребителя.

6. Доходы семьи — это:

- 1) приобретенная иностранная валюта;
- 2) купленные в течение года товары и оплаченные услуги;
- 3) поступления денежных и натуральных средств за определенный промежуток времени, используемых физическими лицами в целях потребления и сбережения;
- 4) полученное наследство.

7. Какие слова пропущены в следующем отрывке?

«Иван потратил все свои карманные деньги на аудиокассеты. Из-за этого он не смог купить перчатки, которые собирался приобрести, так как стало холодно. Следовательно, в результате покупки аудиокассет являются перчатки, от которых ему пришлось отказаться».



8. Согласны ли вы со следующими утверждениями — «да» или «нет»:

- Рациональное поведение означает, что индивид должен заботиться только об удовлетворении своих потребностей.
- Рациональное поведение предполагает минимизацию затрат или максимизацию полезности.

- Потребительский выбор требует учета не альтернативных издержек, а совокупных затрат.
9. Винни-Пух и Пятачок собрались в гости к ослику Иа-Иа на день рождения. Проблему подарка они решили следующим образом. Винни-Пух взял горшочек с медом, а Пятачок – воздушный шарик (все это было у них дома). Согласны ли Вы с тем, что Винни-Пух и Пятачок сэкономили на подарке? Действительно ли подарок был бесплатным? Прокомментируйте ситуацию с точки зрения альтернативной стоимости.
10. Из истории известно, что в 356 году до н.э. Герострат сжег храм Артемиды Эфесской. Обсудите, какие могли быть у него мотивы с точки зрения рационального поведения? В чем состояла его выгода? Подсказка: экономиста-теоретика не удовлетворяет объяснение, что Герострат хотел прославиться. В древние века храмы играли роль хранилища ценностей. Здесь стояли лавки менял, которые осуществляли обмен денег. Выдавался кредит. Купцы, уезжая на долгое время, оставляли в храмах свои накопления, а иногда и товар.



11. Задача:

Общая полезность трех съеденных апельсинов равна 20 единицам (ютилей), четырех – 22 единицам, а пяти – 21. Определите предельную полезность четвертого и пятого апельсинов. Составьте таблицу и нарисуйте график.

12. Задача повышенной сложности:

Найдите интервал предельной полезности 7-й конфеты

Количество конфет	2	4	6	8	10
Общая полезность	18	21	23	24	23,5

Ответ: $0,5 < MU(7) < 1$

Решение: Согласно закону предельной полезности, MU седьмой конфеты не меньше, чем 8-й. Находим интервал возможных значений.

$MU(7) > 0,5$, так как $MU(7) + MU(8) = 24 - 23 = 1$,

а $MU(7) > MU(8)$,

значит $0,5 < MU(7) < 1$

СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ И РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

Основные вопросы:

1. Что собой представляет рыночный спрос? Какие факторы его определяют?
2. Что такое рыночное предложение? Какие факторы его определяют?
3. Как находится рыночное равновесие? Какие функции выполняет равновесная цена?
4. Можно ли фиксировать цены на рынке выше или ниже равновесной цены? Какими будут последствия этих мер?
5. Что такое эластичность спроса и предложения, и какое значение она имеет на практике?
6. Как государство может влиять на рыночные цены?

3.1. Рыночный спрос

Что такое рынок в обыденном понимании этого слова знают все. Но как его определяет экономическая теория?

Функционирование
рынка

! **Рынок** – это система взаимодействий покупателей и продавцов для совершения ими сделки купли-продажи определенного товара или услуги.

Роль рынка проявляется в его *функциях*.

■ Первая функция – *информационная*. Рынок дает информацию о ценах, дефицитах и затоваривании.

■ Вторая функция рынка – *регулирующая*. Производить удачный продукт выгодно, потому что он хорошо продается. Это приводит к увеличению его выпуска. Производить неходовой товар – невыгодно. Соответственно, это приводит к сокращению его выпуска. Таким образом, с помощью рыночного механизма экономика перераспределяет свои ресурсы в пользу того или иного товара.

■ Третья функция – *интеграционная*, то есть объединительная. Именно рынок связывает воедино производителей и потребителей.

На рынке производители конкурируют за спрос потребителей. На действие механизма конкуренции в обществе впервые обратил внимание А. Смит, который сформулировал так называемый принцип «невидимой руки» рынка. Производитель преследует собственную выгоду, но путь к ней лежит через удовлетворение чьей-то потребности. Он не получит выручки, если потребителю не понравится именно его товар. В итоге совокупность производителей, как будто движимая «невидимой рукой», активно и добровольно удовлетворяет потребности всего общества, преследуя лишь собственный интерес.

Принцип
«невидимой
руки»

Главным ориентиром для предпринимателей являются цены, поскольку они должны выручкой от продажи покрыть свои затраты (издержки) и получить прибыль. Встает вопрос – как же формируются рыночные цены, какие силы воздействуют на этот процесс?

На любом рынке взаимодействуют два главных действующих «лица»: спрос и предложение.

Спрос

- ! **Спрос** представляет собой желание покупателей приобрести какое-либо количество определенного товара.
- ! **Величина спроса** зависит от цены товара, поэтому спрос – это платежеспособная, обеспеченная деньгами потребность покупателей в том или ином товаре по определенной цене в определенный момент времени.



**Индивидуальный
и рыночный спрос**

Различают индивидуальный и рыночный спрос.

! **Индивидуальный спрос** – это потребность отдельного покупателя в том или другом товаре, выраженная в деньгах.

! **Рыночный спрос** – это суммарный спрос индивидуальных покупателей. Изучая в дальнейшем закон спроса и предложения, мы имеем в виду рыночный спрос.

**Закон
спроса**

Теперь можно сформулировать **закон спроса**.

! Чем ниже цена, тем большее количество блага согласны купить потребители.

Иначе говоря, между ценой и величиной спроса существует обратная зависимость.

Действие закона спроса мы ощущаем на себе каждый день. Выбирая те или иные товары, мы всегда сопоставляем имеющиеся у нас деньги и цены, определяя то количество товара, которое мы можем позволить себе купить. Если бы цена, например, винограда была ниже, мы смогли бы покупать его в большем количестве.

Как действует закон спроса? Посмотрим, к чему приведет уменьшение цены товара.



- Увеличивается число покупателей, для которых данный товар становится доступным.
- Один и тот же потребитель может позволить себе покупать большее количество подешевевшего товара.
- Подешевевший товар «оттягивает» на себя часть спроса, который в противном случае был бы направлен на приобретение других товаров.

И наоборот – увеличение цены товара приводит к противоположным последствиям.

Поэтому цена есть главный «спусковой крючок» механизма закона спроса.

Взаимосвязь цены и объема спроса можно наглядно представить в различной форме.

Цена
и спрос

Во-первых, в форме таблицы (табл. 3.1).

Таблица 3.1

Спрос на виноград в зависимости от цены

Цена килограмма винограда (в рублях)	Количество покупаемого винограда (в кг)
60	5
70	4
80	3
90	2
100	1

Во-вторых, в виде формулы. Обозначим количество покупаемого товара – Q_D , а цену – P . Тогда функция спроса в простейшем виде может быть представлена как

$$Q_D = f(P).$$

В-третьих, в форме графика.

График спроса

График спроса строится следующим образом. По вертикальной оси откладывается переменная величина – цена товара (P). По горизонтальной оси откладывается производная величина – количество товара, на который предъявляется спрос (Q_D) (рис. 3.1). В нашем случае таким товаром является виноград.

! Внимание!!! Расположение осей графика спроса, как и будущего графика предложения, «обратное» по сравнению с обычными математическими графиками, в которых исходная переменная величина откладывается по горизонтали, а функция (производная величина) откладывается по вертикали.

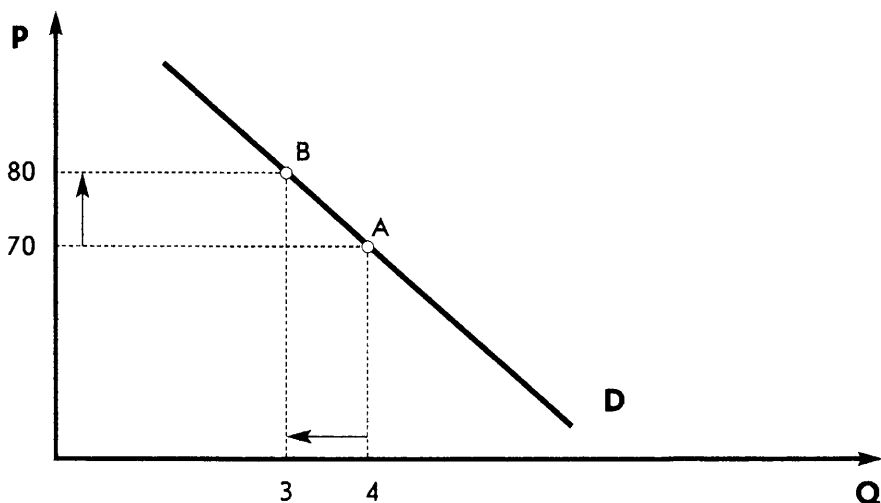


Рис. 3.1. График спроса

На нашем рисунке график спроса представлен – в виде нисходящей прямой. Более точно данную зависимость отражала бы нисходящая кривая, вогнутая к началу координат. Но в целях упрощения мы использовали прямую. В дальнейшем такой же прием будет часто использоваться и в данной главе, и в других главах. Поэтому вы не должны удивляться, когда прямая будет называться кривой.

График спроса представляет собой множество точек, показывающих определенное сочетание цены и объема спроса, соответствующего этой цене. На графике спроса на виноград (рис. 3.1.) изменение цены с 70 руб. до 80 руб. приведет к перемещению от точки А к точке В на кривой спроса D. Это отражает изменение в количестве товара, на которое потребители предъявляют спрос, происходящее в результате изменения цены товара.

Важно отметить, что существуют особые, специфические товары – так называемые **товары Гиффена**, для которых характерна не обратная, а прямая связь между ценой и спросом: то есть, спрос на которые увеличивается вместе с увеличением цены. Парадокс? Но ему есть объяснение.

Впервые в науке это явление было описано в XIX веке Робертом Гиффеном в годы, когда сильнейший неурожай охватил Ирландию и вызвал голод: цены на картофель – основной продукт питания ирландских бедняков – выросли, но вырос и спрос на картофель. Объяснение этого факта кроется как раз в том, что картофель был для них основным продуктом питания и расходы на его покупку имели большой удельный вес в небольших доходах этих беднейших слоев населения. И при общем неурожае, когда выросли цены на все товары (в том числе и на картофель), бедняки могли уменьшить потребление всех других товаров, но не картофеля, и даже заменить им потребление ряда других более дорогих продуктов питания, что и привело к росту спроса на него.

Именно товары такого рода, то есть занимающие большой удельный вес в расходной части бюджета малоимущих семей, спрос на которые возрастает вместе с ростом цен на них, называются **товарами Гиффена**.

Формулируя закон спроса, мы использовали в качестве основной и единственной переменной цену данного товара, которую можно назвать **ценовым фактором**.

Факторы
спроса

Но кроме ценового фактора на спрос влияют и другие, так называемые, **неценовые факторы спроса**. Их воздействие находит отражение на графике в виде смещения кривой спроса. При увеличении спроса в целом по каждой из возможных цен график смещается вправо; при уменьшении – влево (рис. 3.2).

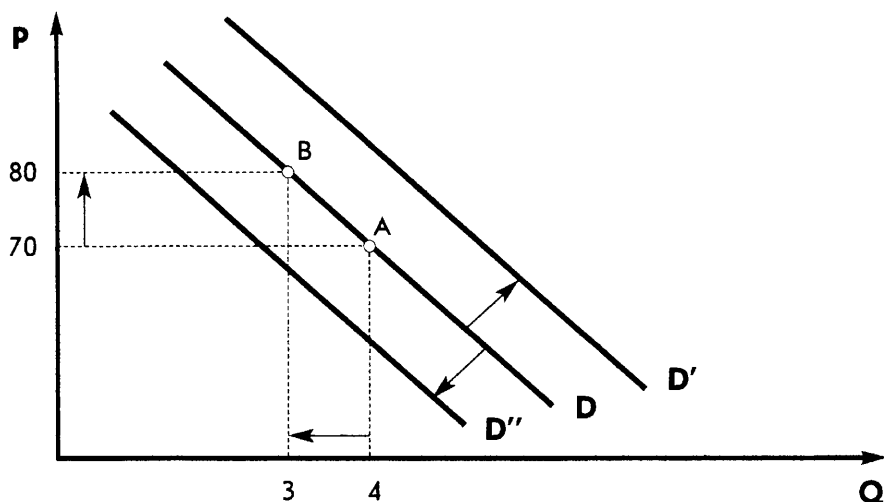


Рис. 3.2. Смещение кривой спроса

К таким **неценовым факторам** спроса относятся:

1. Изменения предпочтений, вкусов покупателей. Например, изменение моды может увеличить спрос на модели обуви с узкими носами или наоборот — на модели с овальными носами. Тогда кривая спроса D сдвинется вправо в положение D' .

2. Повышение цены на другой товар, но взаимосвязанный с нашим товаром. Здесь могут быть два варианта:

А) Другой товар, например банан, может являться в той или иной мере заменителем первого товара (винограда). Такие товары, заменяющие друг друга, называют **взаимозаменяемыми, или субститутами**. Если цена на бананы (субститут винограда) будет понижаться, то потребители в большей мере переключат свой спрос на этот подешевевший товар, а спрос на виноград в целом сократится. На графике спроса на виноград это изменение выразится в смещении первоначальной кривой спроса D влево в положение D'' . Могут быть и противоположные ситуации.

Б) Другой взаимосвязанный товар может дополнять первый товар. Например, нетрудно понять, что, если цены на фотоаппараты резко возрастут, первоначальный спрос на фотопленки сократится. Кривая спроса D на фотопленки сдвинется влево в положение D'' . Такие пары товаров называются **взаимодополняющими, или комплиментарными**.

3. Очень большую роль в изменении спроса играет **изменение дохода** покупателей. На графике это отразится таким образом: если доход возрастает, то кривая спроса D обычно сдвигается вправо в положение D' ; если доход снижается, то сдвиг кривой происходит влево в положение D'' . Так, снижение доходов основной части населения России в 90-х годах. привело к уменьшению спроса россиян по всем основным товарным группам.

Но здесь имеется одно важное замечание. Такая прямая зависимость между изменением дохода и изменением в ту же сторону (более низкие доходы – более низкий спрос, или наоборот) характерна только для так называемых **нормальных** товаров. Но существует и другая группа товаров – **аномальные**, для которых характерно изменение спроса, как бы не соответствующее изменению дохода потребителя. При росте дохода потребление такого товара сокращается или, наоборот, при снижении дохода покупки такого товара возрастают. К аномальным товарам относятся обычно товары, которые потребляются людьми с невысокими доходами: обычный хлеб, картофель, маргарин и т.п.

4. **Изменение числа покупателей**, например, открытие новых рынков сбыта для данного товара обычно отражается на графике спроса в виде сдвига кривой спроса D вправо в положение D' . И наоборот.

5. **Инфляционные ожидания** потребителей могут подтолкнуть их к увеличению закупок товара до повышения цен, что приведет к увеличению спроса в целом в данный момент. Соответственно, произойдет сдвиг кривой спроса вправо.

3.2. Рыночное предложение

! **Предложение** представляет собой желание продавцов продать определенное количество товара по определенной цене.

Предложение

! **Закон предложения** состоит в том, что чем выше цена товара, тем больше поставки товара на рынок.

Закон
предложения

В данном случае зависимость объема предложения от цены **прямая**, а не обратная, как в законе спроса.

Действительно, чем выше цена, тем выгоднее производить и продавать данный товар при неизменных затратах. Если затраты на производство товара при расширении его поставок растут, то повышающиеся цены могут покрывать это удорожание производства.

На протяжении нескольких последних лет российские производители бензина и других видов топлива время от времени придерживают продажу топлива отечественным потребителям, так как не заинтересованы в продаже своей продукции на внутреннем рынке по ценам более низким, чем мировые. Как только в силу намечающегося дефицита нефтепродуктов внутренние цены на топливо возрастают, предложение бензина приходит в норму.

Действие закона предложения также можно представить, во-первых, в табличной форме (табл. 3.2).

Таблица 3.2.

Предложение винограда в зависимости от цены

Цена килограмма винограда (в рублях)	Количество предлагаемого к продаже винограда (в кг)
60	1
70	2
80	3
90	4
100	5

Во вторых, в виде функции. Если количество продаваемого товара обозначить Q_s , а цену – P , то функция предложения в простейшем виде может быть представлена как

$$Q_s = f(P).$$

График предложения строится таким же образом, как и график спроса. По вертикальной оси откладывается переменная величина – цена товара P , а по горизонтальной оси – производная величина, то есть количество товара, которую согласны предложить на рынок продавцы по каждой из возможных цен.

График предложения

График предложения имеет форму восходящей кривой (или более упрощенную форму восходящей прямой) и представляет собой множество точек, показывающих различные сочетания цены и объема предложения, соответствующих друг другу. Изменение цены отражается на графике предложения в перемещении от одной точки к другой на одной и той же кривой предложения (от точки C к точке D) (рис. 3.3).

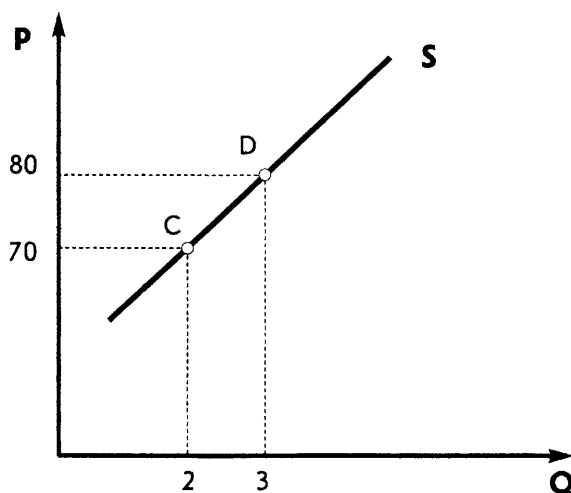


Рис. 3.3. График предложения

Как и для спроса, первоначально мы использовали однофакторную функцию предложения, где единственным фактором была цена. Но кроме ценового фактора имеются и **неценовые факторы предложения**. Их воздействие выражается в сдвиге всей кривой предложения S вправо, когда предложение в целом увеличивается по каждой из возможных цен, или, соответственно, влево, когда оно уменьшается (рис. 3.4).

Факторы предложения

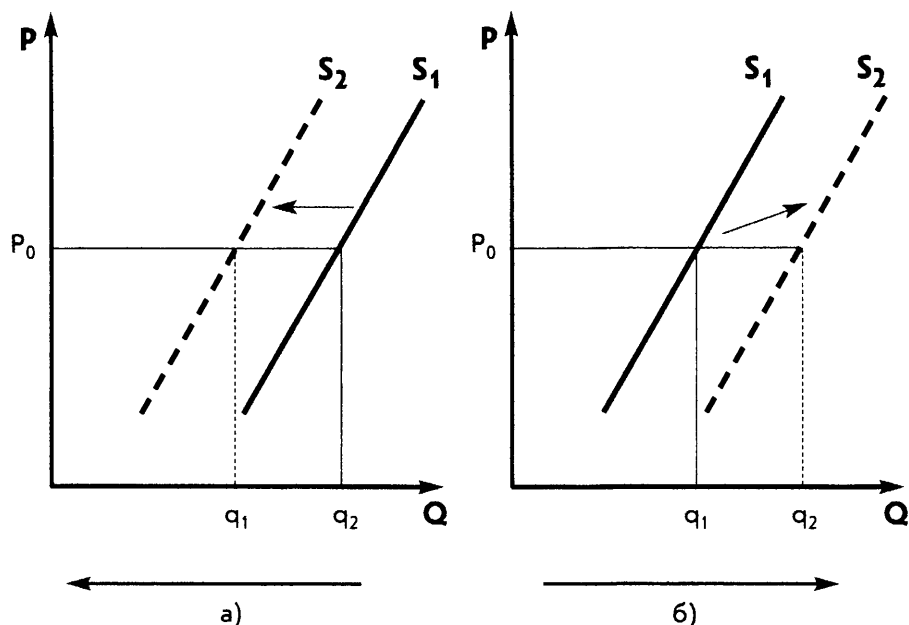


Рис. 3.4. Изменение предложения: а) уменьшение, б) увеличение

К неценовым факторам предложения можно отнести:

1. **Изменения в технологии производства** данного товара, которое выражается в снижении затрат (издержек) производства единицы изделия. Это приводит к возможности увеличения предложения в целом. На графике это – сдвиг первоначальной кривой предложения S_1 вправо в положение S_2 .

2. **Изменения цен на ресурсы**, используемые для производства нашего товара. Если цены на ресурс повысятся, то это будет равнозначно росту издержек производства единицы изделия. В свою очередь, рост издержек вызовет при прочих равных условиях желание производить меньше данного товара в целом. На графике первоначальная кривая предложения S_1 сдвинется влево в положение S_2 .

3. Также важен **ассортимент** производимых и продаваемых товаров. Например, на мебельной фабрике производятся различные изделия – диваны, кровати, кресла и т.д. При производстве и продаже нескольких видов товаров-«конкурентов» (различной мебели) предложение одного товара, например, кресел, может сократиться в целом у всех фирм, если повысится цена на

другие изделия, например, диваны. Поэтому предложение анализируемого товара (кресел) **может зависеть от цен на другие товары**: сокращаться или возрастать, проявляясь в сдвиге кривой предложения кресел, соответственно, влево или вправо.

4. **Изменение числа продавцов** также очень важный фактор, влияющий на предложение в целом. Естественно, что увеличение числа продавцов увеличивает предложение, и кривая S сдвигается вправо, а уменьшение числа продавцов сдвигает кривую предложения влево, уменьшая последнее.

5. **Инфляционные ожидания** продавцов, то есть ожидания повышения уровня цен, могут сказаться на предложении следующим образом. Оно может сократиться, так как производители будут придерживать товар в расчете на будущее повышение цен. Соответственно, кривая S сдвинется влево.

6. **Введение дополнительных налогов** чаще всего ведет к снижению предложения, а предоставление дотаций (субсидий) производителям от государства обычно способствует росту предложения соответствующего товара.

7. **Изменения природно-климатических условий** в природоэксплуатирующих отраслях может резко сократить предложение продовольствия или сырья. Например, при неурожае может значительно сократиться предложение зерна, так же как при различных природных катаклизмах.

3.3. Рыночное равновесие

После рассмотрения спроса и предложения становится понятным, что на рынке желания потребителей и продавцов «встречаются»: одни хотят купить товар как можно дешевле, а другие – продать как можно дороже. Их желания и возможности совпадают только в одной точке, где равны количества товара, которые они хотят, соответственно, купить и продать, и где цена устраивает обе стороны.

Равновесие
спроса и
предложения

В нашем случае в таблице спроса (3.1) и таблице предложения (3.2) винограда желания двух сторон совпадают при цене 80 руб., при этой цене одни хотят купить 3 кг винограда, а другие продать такое же количество товара. Указанная цена в 80 руб. называется равновесной (P_0) для данного случая, а количество товара в размере 3 кг также называется равновесным (Q_0). То есть равновесие между спросом и предложением достигнуто.

Альфред Маршалл (1842 – 1924)



Альфред Маршалл является известным английским экономистом, который внес очень весомый вклад в ценовую теорию, в анализ рыночных сил, обоснование регулирующей роли цен для функционирования рыночной экономики. Он обобщил теории экономистов-классиков: Адама Смита, Давида Рикардо, Джона Стюарта Милля. Именно поэтому его труд «Принципы политической экономии» (1890) на долгие годы лег в основу экономической науки и экономического образования.

Для обоснования факторов, определяющих формирование равновесных рыночных цен, и ответа на вопрос: что больше влияет на величину равновесной цены – спрос или предложение, Альфред Маршалл использовал запоминающееся сравнение с двумя лезвиями ножниц. Вы можете сказать, какое лезвие ножниц режет бумагу? Верхнее? Нижнее? Сама постановка вопроса не верна. Режут бумагу оба лезвия вместе. Так же со спросом и предложением. В процессе формирования рыночной цены и спрос, и предложение участвуют одновременно и в равной мере.

Графически состояние равновесия можно изобразить путем совмещения графиков спроса и предложения, тогда Q_0 и P_0 как раз и будут этими равновесными величинами (рис. 3.5.).

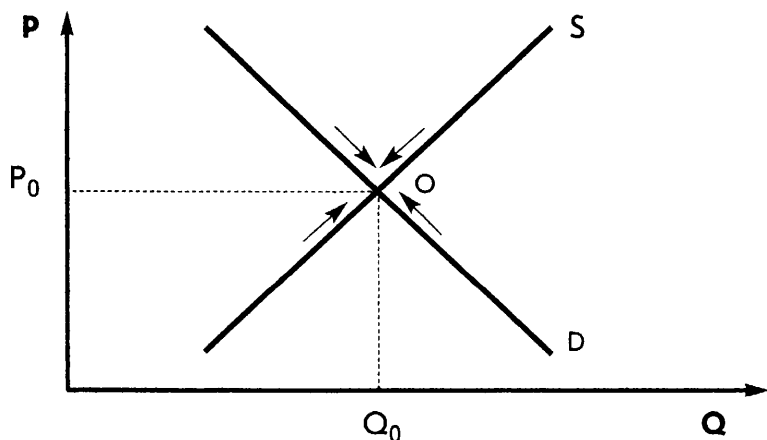


Рис. 3.5. Рыночное равновесие

При равновесных значениях Q_0 и P_0 на рынке не наблюдается ни избытка товара, ни нехватки (дефицита) товара. Это и означает, что рынок находится в равновесии, а с ценой P_0 согласны и покупатели, и продавцы при данном объеме товара.

Излишек
потребителя

Одновременно это означает, что ряд продавцов и покупателей имеет дополнительный выигрыш (рис. 3.6)

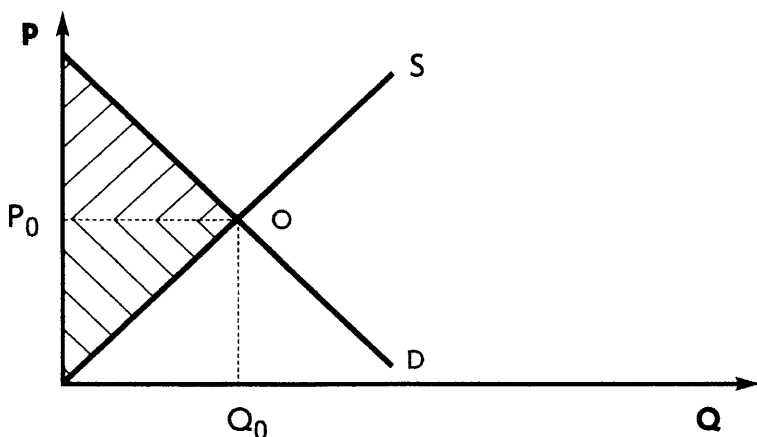


Рис. 3.6. Излишки потребителя и производителя

Если следовать по графику спроса выше точки равновесия O (см. рис. 3.6), то эта часть кривой спроса будет показывать, что имеются покупатели, которые были согласны купить товар по более высокой цене, а равновесная цена оказалась ниже и они получили выигрыш, который называется «излишком потребителя» (заштрихованный треугольник выше точки равновесия).

Если следовать по графику предложения ниже точки равновесия O (см. рис. 3.6), то эта часть кривой предложения показывает, что существуют продавцы, которые были согласны продать товар по более низкой цене, но цена равновесия оказалась выше и они получили выигрыш, который называется «излишком производителя» (заштрихованный треугольник ниже точки равновесия).

Излишек
производителя

Функции
равновесной
цены

Равновесная цена выполняет очень важные функции в рыночной экономике (рис. 3.7).

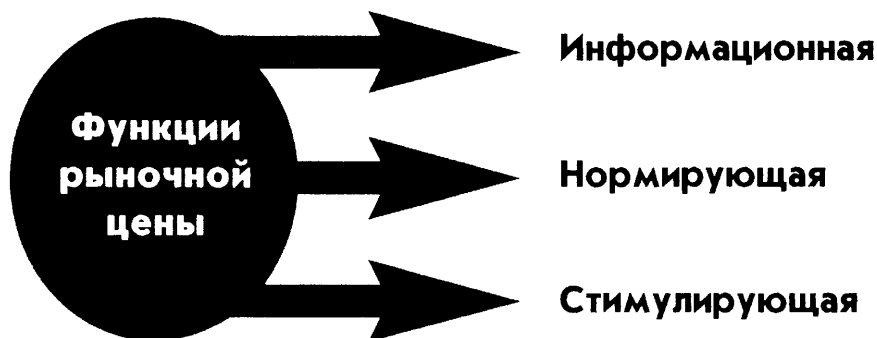


Рис. 3.7. Функции равновесной цены

Во-первых, она выполняет **информационную функцию** для покупателей и продавцов, ориентируя их в спросе и в предложении. Во-вторых, она выполняет **нормирующую функцию**: а) ограничивая излишний спрос потребителей готовых благ, который бы мог иметь место при более низких ценах; б) ограничивая спрос предпринимателей на ресурсы для производства соответствующих товаров, если цены на готовые изделия невысоки и не окупят всех издержек. То есть равновесная цена способствует эффективному распределению ресурсов. Очень важна и **стимулирующая функция** цены, поскольку, ориентируясь на определенный уровень цен, предприниматели принимают решения о расширении или сокращении объемов производства, о внедрении новых, более прогрессивных технологий производства.

Равновесная цена, конечно, не является такой четко установленной величиной, как это представлено на графике и в теории. На практике в условиях конкурентного рынка цены постоянно колеблются то выше, то ниже точки равновесия, гибко реагируя на расхождение между спросом и предложением. Так, если по каким-либо причинам цена установится выше точки равновесия (см. рис.3.5), на рынке возникнет излишек товаров, потому что продавцы будут заинтересованы продать большее количество товара по высокой цене, чем смогут купить по этой цене потребители. В результате наличия излишка



товаров найдется часть продавцов, которые будут согласны уступить свой товар по более низкой цене. То есть в процессе конкурентной борьбы между продавцами цена постепенно снизится до равновесного уровня.

Но может быть и обратная ситуация, когда рыночная цена упадет или будет установлена ниже точки равновесия. Что произойдет в этом случае? Нетрудно провести логические рассуждения, которые приведут нас к выводу о том, что возникший в таком случае дефицит товара и конкуренция среди покупателей будут подталкивать цены вверх до точки равновесия. Но такие процессы гибкого изменения цен характерны лишь для рынка со свободной конкуренцией, когда никто — ни государство, ни монополия — не могут удерживать (фиксировать) рыночные цены выше или ниже равновесного уровня.

3.4. Последствия введения фиксированных цен

На практике могут встречаться различные случаи фиксации цен. Рассмотрим случай государственного вмешательства в процесс ценообразования для достижения общественных целей.

Часто мы сами заинтересованно говорим о том, почему бы государству не ограничить рост цен на те или иные товары первой необходимости. Иногда государство вмешивается в естественные рыночные процессы из лучших побуждений, например, устанавливая так называемый «потолок» цен (P_3 на рис. 3.8), выше которого нельзя поднимать цены на определенные товары: например, на хлеб, медикаменты, бензин и т.п.

Цены
«потолка»

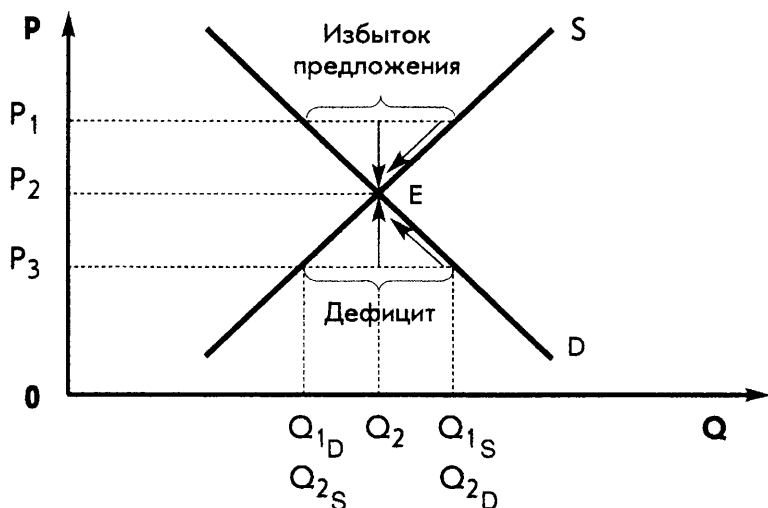


Рис. 3.8. Установление фиксированных цен

Следствием этого будет устойчивое превышение спроса над предложением (см. рис. 3.8), то есть дефицит данного товара или целой группы товаров. Это было очень характерно для социалистической экономики и сопровождалось наличием постоянных очередей, возникновением «черного рынка», спекуляции и т.п. Выходом из данного положения могли быть только достаточно непопулярные меры: нормирование потребления этих товаров путем использования карточек, талонов (приглашений) на продажу и т.д.



Другой вариант государственного вмешательства в рыночное ценообразование относится к поддержке производителей (обычно фермеров и других мелких производителей). Для поддержания этого слоя государство может установить так называемые «цены пола» (P_1 на рис. 3.8), ниже которых нельзя покупать товары этих продавцов. Как следствие, появляется излишек товара, который обычно государство само и вынуждено выкупать у данных производителей по этим завышенным ценам.

Цены
«пола»

Вывод, который можно сделать из рассмотрения данного вопроса, заключается в том, что государственное вмешательство в рыночное ценообразование должно быть ограниченным. Оно может быть вызвано только особыми причинами, такими, например, как экстремальные ситуации в экономике страны (войны, стихийные бедствия и т.п.) или, как мы узнаем позже из курса экономики, антимонопольными мерами. Государство также влияет на рыночное ценообразование при введении налогов или предоставлении субсидий. Но прежде рассмотрим понятия эластичности спроса и предложения.

3.5. Эластичность спроса

- ! В самом общем виде эластичность
- означает степень чувствительности изменений одной величины на изменения другой величины.

Эластичность
спроса

Поскольку в анализе спроса основной является взаимосвязь между изменением цены и ответным изменением спроса, то очень важно знать, насколько сильно реагирует объем спроса на изменение цены.

Обычно сопоставляют, на сколько процентов изменяется спрос в ответ на однопроцентное изменение цены. Это отношение называется коэффициентом эластичности спроса по цене.

Коэффициент
эластичности

$$E_{DP} = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P} = \frac{\text{Изменения } Q \text{ в } \%}{\text{Изменения } P \text{ в } \%}$$

Нужно отметить, что это отношение будет со знаком «минус», поскольку изменение объема спроса обычно обратно изменению цен. Например:

1) если цена растет, то спрос будет падать, его изменение будет отрицательным;

2) если цена будет падать, ее изменение будет иметь отрицательное значение, то спрос будет расти.

В обоих случаях общее значение будет отрицательным. Поэтому для обычных товаров часто используют модуль коэффициента эластичности спроса по цене или добавляют знак «минус», чтобы использовать положительные значения этого коэффициента. И тогда, чем выше его числовое значение, тем выше эластичность спроса по цене для данного товара.

Три варианта ценовой эластичности спроса

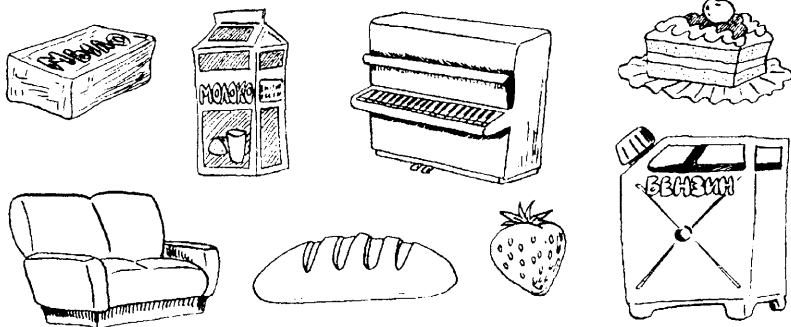
Принято различать три варианта ценовой эластичности спроса:

■ эластичный (высокоэластичный) спрос, когда изменение объема спроса больше изменения цены, то есть коэффициент ценовой эластичности больше 1 ($E_p > 1$);

■ спрос единичной эластичности, когда изменения объема спроса равны изменению цен ($E_p = 1$);

■ неэластичный (низкоэластичный) спрос, когда изменение объема спроса отстает от изменения цены, то есть изменение спроса меньше изменения цены ($E_p < 1$).

Задание: Приведите примеры товаров с различной эластичностью спроса и по картинке определите, какие товары и почему обладают высокой или низкой эластичностью.



Рассмотрим факторы, которые влияют на эластичность спроса по цене на те или иные группы товаров:

Факторы
эластичности
спроса по цене

1) **незаменимость товара**: если у товара нет близких заменителей, то эластичность спроса на такой товар будет крайне низкой – даже существенные изменения цены окажут малое влияние на его потребление;

2) **значимость товара для потребителя**: чем более он значим для потребителя, тем ниже эластичность спроса, потому что при повышении цены на данный товар спрос трудно переключить на другие товары (неэластичным обычно является спрос на товары первой необходимости);

3) **удельный вес в структуре доходов и расходов**: если товар занимает большой удельный вес в структуре потребления определенной группы населения, то спрос на этот товар будет более эластичным, чем спрос на товар, занимающий малый удельный вес в бюджете потребителя;

4) **временной период**: чем больше срок времени, тем больше имеется возможности для перехода к потреблению других товаров взамен подорожавшего товара, поэтому в долгосрочном периоде эластичность спроса увеличивается.

На эластичность спроса по цене влияют

Незаменимость товара

Значимость товара для потребителя

Место товара в структуре потребления

Время

Рис. 3.9

Эластичность
спроса по доходу

Другим типом эластичности спроса является **эластичность спроса по доходу**, которая рассчитывается как отношение изменения спроса в процентах к изменению дохода потребителя в процентах

$$E_I = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta I}{I} = \frac{\text{Изменения } Q \text{ в } \%}{\text{Изменения } I \text{ в } \%}$$

где I – это доход (income).

Обычно зависимость между объемом спроса и величиной дохода прямая: чем больше доход, тем больше спрос на данный товар – это свойственно так называемым нормальным товарам. Но степень возрастания объема спроса в ответ на рост дохода может быть разной:

■ для обычных нормальных товаров коэффициент эластичности спроса по доходу может быть близок к единице $E_I = 1$, то есть возрастание спроса примерно равнозначно росту дохода;

■ в меньшей степени на рост дохода реагирует спрос на товары первой необходимости, которые люди потребляли и при более низких доходах: спрос на них или остается прежним, или незначительно возрастает при росте дохода, поэтому коэффициент эластичности спроса по доходу для товаров первой необходимости будет меньше единицы $0 < E_I < 1$;

■ по товарам роскоши рост доходов вызовет относительно большее возрастание спроса на них, и коэффициент эластичности спроса по доходу для товаров роскоши будет больше 1: $E_I > 1$.

Задание: По картинке определите, какие товары и почему относятся к той или иной группе по показателю эластичности спроса по доходу.



Перекрестная
эластичность
спроса

Еще один вид эластичности – так называемая **перекрестная эластичность спроса** (E_{cross}). Она показывает, на сколько изменяется спрос на один товар (А) при изменении цены на другой товар (В).

$$E_c = \frac{\Delta Q_A}{Q_A} : \frac{\Delta P_B}{P_B} = \frac{\text{Изменение спроса на товар А в \%}}{\text{Изменение цены на товар В в \%}}$$

Перекрестная эластичность спроса может иметь значение только для взаимосвязанных тем или иным образом товаров. Для независимых (индифферентных) товаров $E_c = 0$.

Для взаимодополняющих товаров $E_c < 0$. Например, понижение цены на обычные видеомагнитофоны может повысить спрос на видеокассеты. Перекрестная эластичность в этом случае будет со знаком «минус».

Для взаимозаменяемых товаров $E_c > 0$. Например, повышение цены на сливочное масло может вызвать повышение спроса на маргарин. Значение перекрестной эластичности в этом случае будет со знаком «плюс».

3.6. Эластичность предложения

В рыночной теории и практике большое значение имеет также рассмотрение **эластичности предложения**, которую можно проанализировать в связи с различными переменными.

Эластичность предложения и факторы влияния на нее

На эластичность предложения влияют

- цены на сырье
- уровень заработной платы
- ставка процента
- наличие резервных мощностей
- технологии
- специфика производственного периода
- налоги и субсидии
- характер продукции

Рис. 3.10. Факторы эластичности предложения

Эластичность предложения по цене показывает степень изменения объема предложения в ответ на изменение цены. Она определяется по формуле:

$$E_s = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P} = \frac{\text{Изменения } Q \text{ в } \%}{\text{Изменения } P \text{ в } \%}$$

Поскольку зависимость между изменением цены и изменением объема предложения прямая (они изменяются в одну сто-

рону), постольку и значение эластичности предложения будет иметь не отрицательное, а положительное значение.

Фактор времени

Различают три временных периода, которым соответствует различная эластичность предложения:

1) Кратчайший (или мгновенный) период, в течение которого при изменении цены (например, повышении цены) предложение просто не успевает измениться. Эластичность, соответственно, низкая.

2) Краткосрочный период, в течение которого предложение постепенно начинает изменяться, увеличиваться, приспособляясь к повышенной цене за счет использования дополнительных возможностей, которые можно изыскать в этот краткосрочный период без кардинального увеличения производственных мощностей. Это уже будет эластичное предложение.

3) Долгосрочный период отличается от краткосрочного периода как раз тем, что в нем уже можно произвести увеличение производственных мощностей (построить новые цеха или заводы). Поэтому в этом периоде предложение может быть еще более увеличено. Это – высокоэластичное предложение.

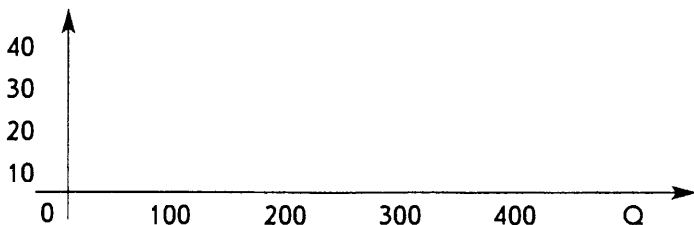
Задание: Оцените степень эластичности предложения в хлебопекарной и судостроительной промышленности, какие факторы на неё влияют в этих отраслях?

Проверьте свои знания

А. Выполните следующие задания

1. Продумайте, как изменится спрос на мороженое зимой по сравнению с летом. Что произойдет с графиком спроса на мороженое зимой по сравнению с «летним» графиком? Какой фактор (ценовой или неценовой) будет воздействовать на него?
2. Как изменится предложение автомашин при прочих равных условиях, если будут внедрены новые, более прогрессивные технологии в производстве металла для автомобилестроения?
3. Проанализируйте и покажите на графике рыночного равновесия, что произойдет с ценой и объемом продаж электробытовых приборов (телевизоров, стиральных машин и т.п.), если вырастут доходы населения.

4. Покажите на графике, как изменится кривая спроса на кофе:
- при росте доходов покупателей;
 - при падении цены на чай;
 - при падении цены на кофе.



5. Определите и объясните, эластичен ли спрос, если цена на видеокассету выросла на 25%, а спрос упал на 40%.
6. Одно из исследований министерства сельского хозяйства США было посвящено изучению влияния эффекта цены на уровень продаж разных сортов апельсинов. Подробно были изучены три сорта апельсинов: 1) Florida Indian River; 2) Florida Interior и 3) California. В девяти тестируемых магазинах исследователи изменяли цену каждого сорта апельсинов на месяц и рассматривали влияние 1% увеличения цены каждого сорта апельсинов на количество покупок этого и других сортов. Проанализируем лишь один полученный результат: например, 1% увеличение цены на апельсины Florida Indian River (при неизменных ценах других сортов) привело к сокращению потребления апельсинов Florida Indian River на 3,1%, увеличению потребления апельсинов Florida Interior на 1,6% и к 0,01% увеличению потребления апельсинов сорта California*.
- Какова эластичность спроса по цене на сорт апельсинов Florida Indian River?
 - Какова перекрёстная эластичность спроса на каждую пару сортов апельсинов?
 - Какие сорта апельсинов являются наилучшими заменителями?
 - Чем может быть полезно это исследование производителям апельсинов?

* См. <http://infoteka.ekonomicus.ru>

Б. Решите тесты, указав один правильный ответ

1. **Какую из перечисленных ниже зависимостей отражает закон спроса:**
 - 1) прямую зависимость объема спроса от его цены;
 - 2) обратную зависимость объема спроса от его цены;
 - 3) прямую зависимость между объемом предложения и объемом спроса;
 - 4) прямую зависимость между объемом спроса и доходами потребителей;
 - 5) прямую зависимость цены от качества товара.

2. **Какую из перечисленных ниже зависимостей отражает закон предложения:**
 - 1) прямую зависимость объема предложения от его цены;
 - 2) обратную зависимость объема предложения от его цены;
 - 3) прямую зависимость между объемом предложения и объемом спроса;
 - 4) прямую зависимость между объемом предложения и доходами потребителей;
 - 5) прямую зависимость цены от качества товара.

3. **Взаимозаменяемые товары:**
 - 1) одновременно производятся;
 - 2) имеют одинаковую цену;
 - 3) дополняют друг друга при сбыте;
 - 4) конкурируют друг с другом на рынке;
 - 5) стимулируют сбыт друг друга.

4. **Взаимодополняемые товары:**
 - 1) одновременно производятся;
 - 2) имеют одинаковую цену;
 - 3) дополняют друг друга в процессе потребления;
 - 4) конкурируют друг с другом на рынке;
 - 5) все перечисленное верно.

ФИРМА И ЕЕ ЦЕЛИ

Основные вопросы:

1. Что представляет собой фирма?
2. Какие функции выполняет фирма в рыночной экономике?
3. Какова роль малого бизнеса в российской экономике?
4. Что такое ИТД, ИЧП, ПБЮЛ, ТОО, ЗАО, ОАО?
5. Как организованы крупные компании?

4.1. Природа фирмы

Первоначально слово «фирма» (происходит от итальянского *firma* – подпись) означало торговое имя купца, коммерсанта. Фирма значительно изменилась за длительный период развития рыночных отношений. Сегодня, как вы уже знаете из первой главы, под фирмой понимают предприятие, преобразующее ресурсы в продукцию.

Понятие
фирмы

- ! Фирма представляет собой организацию, привлекающую ресурсы с целью создания благ и получения прибыли.



Функции фирмы

Более ясно и отчетливо можно разглядеть сущность фирмы через анализ функций, которые она выполняет в рыночной экономике.

Функции фирмы представлены на рис. 4.1.

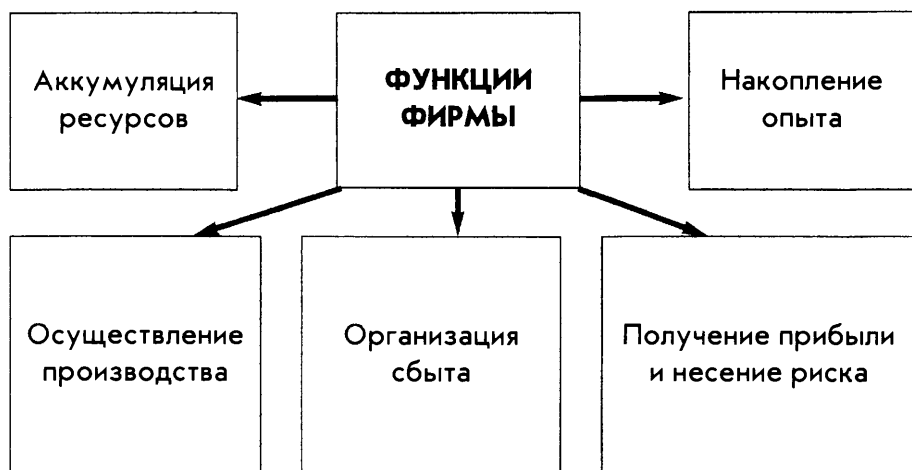


Рис. 4.1. Функции фирмы

Любая фирма, прежде чем приступить непосредственно к процессу создания благ, вынуждена вначале произвести закупку необходимых ей ресурсов – факторов производства. Осуществляя выбор ресурсов, фирма стремится приобрести их по приемлемой цене, а затем – использовать ресурсы с максимальной отдачей. Функция организации производства включает процедуру выбора фирмой соответствующей технологии, подбора действенной системы стимулирования работников и решения многих других вопросов. Произведенная продукция должна быть доставлена покупателям. Этот процесс может быть организован фирмой самостоятельно через создание собственной сбытовой сети или передан специализированным организациям: магазинам и торговым центрам.

Фирму отличает умение аккумулировать не только необходимые ресурсы, но и способность накапливать позитивный опыт, успехи, достижения, полученные в течение нескольких лет и даже десятилетий работы с целью наращивания и поддержания преимуществ в дальнейшем. Любая фирма нацелена на получение прибыли как одного из важнейших критериев успешной деятельности, источника инвестирования, расширения и будущего разви-

тия. Тем не менее, фирма всегда должна быть готова к возможным рискам, недополучению прибыли, потерям.

Цели фирмы

Рассматривая сущность фирмы, необходимо дать оценку ее целевым ориентирам. В процессе своей деятельности фирме ежедневно приходится решать множество конкретных задач относительно спроса на рынке, вкусов и предпочтений покупателей, стоимости привлекаемых ресурсов, качества создаваемых благ и др. Нахождение оптимального решения текущих вопросов осуществляется в рамках целевой установки фирмы – **получение максимальной прибыли**.

Без заботы о прибыли фирма не сможет выжить и продолжить развитие. По этому поводу удачно заметил Дэвид Паккард, президент и основатель крупнейшей корпорации «Хьюлетт-Паккард», производящей компьютерную технику: «Невозможно долго заниматься бизнесом, если он не приносит прибыль. Если компания пытается удовлетворить еще какие-нибудь потребности, это обеспечивается прибылью. Возможности финансировать научные исследования и опытно-конструкторские работы, предлагать высокое вознаграждение за наемный труд, делать вклады в общественные институты всецело зависят от способности получать адекватную прибыль. Прибыль, которую можно извлекать из операций, есть основной источник фондов, необходимых для процветания и роста. Это фундамент будущих возможностей и гарантия труда наемным работникам»*.

Организационно- правовые формы предприятий

Несмотря на огромное многообразие функционирующих фирм, можно выделить три основные организационно-правовые формы предприятий: 1) индивидуальное предприятие; 2) товарищество; 3) акционерное общество.

Как правило, форма организации бизнеса предопределяется его размерами. Так, малые и средние предприятия организуются и работают в форме индивидуального предприятия или товарищества. Большинство компаний-гигантов функционируют в форме акционерных обществ.

* Паккард Д. Завоевание пространства. Как это делается у нас в «Хьюлетт-Паккард». СПб.: Азбука – Тера, 1997. С. 83–84.

4.2. Малый бизнес и его развитие в России

Исторически малый бизнес являлся первой и длительное время единственной формой предприятия. Крупные предприятия появились лишь в XIX веке. И сегодня малые предприятия можно отнести к наиболее динамичному по развитию сектору рыночной экономики.

Преимущества малого бизнеса

Оптимальным (наилучшим) во многих сферах экономики является небольшой размер предприятия. Для малых предприятий характерной является быстрота реакции на всевозможные изменения рынка. Они способны на быстрое обновление ассортимента своей продукции, требуют меньшего объема финансовых ресурсов для инвестирования, быстро технически перевооружаются. Некоторые из малых предприятий, называемые венчурными, что значит рискованные, создают самые революционные, прорывные технические новинки. Малые предприятия отличает наличие творческой и дружеской атмосферы, возможность самореализации для работников.



Недостаток малых предприятий связан с их высокой «смертностью» на ранних этапах существования. Согласно данным Всемирного банка, из вновь созданных малых предприятий через год остается только половина, остальные – разоряются. Через три года способны продолжать функционирование лишь 7–8% малых предприятий. Спустя пять лет – только 3%.

**Слабые
стороны
малого
бизнеса**

Несмотря на указанные недостатки, малый бизнес упорно развивается. Вторую половину XX столетия можно с уверенностью назвать веком приоритетного развития малого бизнеса. Именно в этот период повышенное внимание уделялось проблемам малого бизнеса (предоставление налоговых льгот, оказание помощи в получении кредита, субсидирование малого бизнеса). Итогом проводимой государственной политики поддержки малых предприятий стало расширение сферы малого бизнеса. Если привести данные за 2000 год по количеству малых фирм, то мы увидим следующую картину:

Великобритания	– 2930 тыс.;
Германия	– 2290 тыс.;
Страны ЕС	– 15777 тыс.;
США	– 19300 тыс.;
Япония	– 6450 тыс.

В мире малыми предприятиями создается более 50 % ВВП, около 70% занятых работает в сфере малого бизнеса. В большинстве ведущих экономик мира разработаны и успешно реализуются на уровне государства программы поддержки малых предприятий. К примеру, в США оказывается не только финансовая и консультационная помощь малым предприятиям, но и содействие в получении правительственных заказов, заключении контрактов с крупными предприятиями.

Как правило, малый бизнес организуется в форме индивидуального предприятия. Индивидуальное предприятие – это небольшая фирма, владелец которой одновременно является и ее главным служащим.

**Индивидуальное
предприятие**

К преимуществам индивидуального предприятия относятся:

- простота в открытии и ликвидации предприятия;
- упрощенное ведение бухгалтерского учета;
- хозяин является единственным получателем прибыли;
- самостоятельность в принятии решений.

Недостатком индивидуального предприятия является неограниченная ответственность владельца по возникающим обязательствам (долгам), включая личное имущество.

Юридически индивидуальное предприятие в России выступало в различных формах:

- индивидуальная трудовая деятельность (ИТД);
- индивидуальное частное предприятие (ИЧП).

Разница состоит в том, что ИТД основана на собственном труде предпринимателя, в ИЧП наряду с предпринимателем используется труд наемных работников. Законом также была разрешена деятельность предпринимателей без образования юридического лица – ПБЮЛ. Данная форма предпринимательства получила широкое распространение и имела большое значение для экономики нашей страны. Популярность ПБЮЛ была связана с приемлемым налогообложением: налог от предпринимательской деятельности – фиксированная, заранее известная сумма, равная стоимости патента на оказание услуг юриста или разрешения на торговлю.

В настоящее время существует одна форма – индивидуальный предприниматель.

Товарищества

Малое предприятие может быть организовано и в форме товарищества. Как правило, успешный бизнес требует дополнительного привлечения капитала,

который может быть получен с помощью участия других лиц – товарищей. Товарищество основано на объединении паев (в виде денег или имущества) его участников. Сумма пая записывается в паевом свидетельстве и дает право его владельцу на получение прибыли и право голоса на собрании предприятия. В форме товарищества может быть организован средний и крупный бизнес.

Формы товариществ

Различают следующие виды товариществ:

- полные товарищества;
- товарищества с ограниченной ответственностью (ТОО);
- смешанные товарищества.

1. В форме полных товариществ организуются брокерские, бухгалтерские, аудиторские, адвокатские фирмы. Организация полного товарищества основана на высочайшем доверии его участников друг другу, поскольку предполагает полную ответственность участников по обязательствам предприятия (которая распространяется, в том числе, и на личное имущество партнеров).

2. Большинство предпринимателей предпочитают организовать бизнес в форме ТОО, где ответственность распространяется лишь на капитал предприятия. При банкротстве предприятия его участник может потерять только пай, вложенный в предприятие, и отнюдь не лишится дачи, квартиры, машины и других ценностей.

3. Смешанное товарищество включает полных товарищей, которые руководят бизнесом и полностью отвечают всем своим имуществом по его долгам, и вкладчиков, не участвующих в управлении фирмой. Их ответственность ограничена размером пая. Смешанное товарищество дает возможность быстро увеличить капитал предприятия за счет внешних участников, обещая им хорошую прибыль.

Согласно российскому законодательству, предпринимательская деятельность может быть организована в двух формах: полного товарищества и товарищества на вере (командитного товарищества).

Участники полного товарищества полностью отвечают по обязательствам предприятия. В товариществе на вере, одна группа участников несет полную ответственность, а другая – несет риск в пределах вклада (пая).

К преимуществам товариществ относится возможность увеличения масштабов производства за счет привлечения дополнительных капиталов. Недостатки этой формы организации бизнеса связаны с возникновением проблемы ответственности за общую собственность по обязательствам предприятия. Может иметь место обман одного из партнеров, в любой момент может произойти раскол среди партнеров.

**Преимущества
и недостатки
товариществ**

В России организация бизнеса в форме товарищества имеет двухвековые традиции и наглядно показывает нам, что товарищество – это удобная форма семейного предпринимательства, в которой принимают участие родители, дети и другие близкие родственники, а также компаньоны. В нашей стране и до революции, и во времена НЭПа большинство купеческих торговых домов и производств существовало именно в форме товариществ. В качестве наиболее известных и знакомых нам и по сей день можно назвать торговый дом «Брокер и К» (ныне парфюмерная фабрика «Новая заря»), «Абрикосов и сыновья» (кондитерский концерн «Бабаевский»), «Эйнем. Товарищество паровой фабрики шоколадных конфет и чайных печений» (Московская кондитерская фабрика «Красный Октябрь»).

Развитие малого бизнеса в России

Если в странах с высоким уровнем экономического развития доля малого бизнеса в ВВП составляет более половины, то в России – всего 12%. На тысячу жителей во Франции, к примеру, приходится 35 малых предприятий, в США – 76, в Российской Федерации – только 6. В нашей стране только 19% занятых работают в малом бизнесе, тогда как в Европе – около 70%. Большинство малых российских предприятий функционирует в сфере торговли и общепита, то есть в отраслях, имеющих низкую капиталоемкость*, наибольшую прибыль и достаточно высокую скорость оборота капитала.

В целях содействия функционированию малого предпринимательства у нас в стране был организован Федеральный фонд поддержки малых предприятий. Однако, к сожалению, его деятельность не отличается эффективностью. Ведь только в бюджете 2005 года впервые выделена сумма на поддержку малого бизнеса – 50 млн. долл. на 946 тыс. малых предприятий. Но и это смехотворно мало, поскольку всего по 53 долл. приходится на каждое малое предприятие.

Более эффективной является государственная поддержка малого предпринимательства на уровне регионов России.

* Капиталоемкость – показатель, характеризующий, какой основной капитал необходим для выпуска продукции или оказания услуг стоимостью в 1 рубль. Понятно, что создание и дальнейшая работа магазина, палатки по продаже горячих пирожков или экспресс-кафе требуют существенно меньших капиталов по сравнению с производственными предприятиями.

Поддержка
малого бизнеса
в регионах

Повышенное внимание уделяется проблемам малого бизнеса в **Ярославской области**. Там разработана и успешно реализуется концепция развития инвестиционной привлекательности области, в рамках которой осуществляется помощь малым предприятиям.

В области считают, что развитие малого бизнеса в регионе возможно и имеет колоссальные перспективы по следующим причинам. Во-первых, в регионе преобладают крупные предприятия, ниша малых и средних компаний является свободной. Во-вторых, стратегическим направлением развития Ярославской области выбрана сфера туризма. В самое ближайшее время в регионе планируется построить сеть малых гостиниц в культурных центрах области, создать развитую туристическую инфра-структуру: развлекательные комплексы, сувенирный бизнес, сеть кафе, баров, ресторанов, что традиционно во всем мире является объектом приложения сил для малого бизнеса.

В **Нижегородской области** в Борском районе успешно функционирует Дом малого бизнеса, где начинающие предприниматели могут получить дешевую аренду помещений и оборудования.

В **Красноярском крае** власти региона активизируют помощь малым предприятиям в форме компенсации процентной ставки по инвестиционным кредитам. Ежегодно на эти цели в краевом бюджете закладывается определенная сумма компенсаций.

Свердловская область работает в рамках программы «Схема развития и размещения производительных сил Свердловской области на период до 2015 года», главной целью которой является создание экономики, которая обеспечит переход к новым стандартам качества жизни. В «Схеме» предусмотрено создание благоприятных возможностей и для развития малого бизнеса. Предполагается осуществить реструктуризацию некоторых крупных предприятий с выделением из их состава производств, которые будут курировать малый бизнес.

Так, АО «Уралмашзавод» вывело из основного бизнеса часть производства комплектующих и создало 20 малых предприятий, придав им статус технопарков. Половина из них работает с «Уралмашем», вторая – занимается бизнесом, связанным с инновациями. Такие технопарки получают ряд льгот в области налогообложения, предоставляемые правительством Сверд-

ловской области. По мнению региональных властей, в результате произведенных изменений будет происходить переток трудовых ресурсов на вновь созданные малые предприятия. В области считают, что акцент на инновационные технологии в развитии малого бизнеса позволит уже к 2015 году увеличить число научных сотрудников втрое, а научных организаций – на две трети.

В мировой практике имеет место достаточное количество примеров тесного и взаимовыгодного сотрудничества сферы крупного и малого бизнеса. Как правило, все крупнейшие компании мира строят свой бизнес на основе взаимодействия с малыми фирмами – поставщиками комплектующих, сырья, материалов и других составных компонентов. Для малой фирмы работа на крупного клиента создает емкий и гарантированный рынок сбыта. Крупная фирма выигрывает от сотрудничества потому, что может переложить на мелких поставщиков вспомогательное производство. В результате улучшается управляемость фирмы-гиганта, снижается его бюрократизация.

Интересен пример **Томской области** по вопросу стимулирования развития малых предприятий, где сделали приоритетным процесс создания инкубаторов для бизнеса и науки. В середине 90-х годов XX века при Томском государственном университете начал свою работу первый за Уралом Томский инновационный центр Западной Сибири. За время функционирования была произведена поддержка около сотни инновационных проектов, предложенных вузами Омска, Новосибирска, Кемерово и Томска. В 2002 году, когда администрация области определила инновационную стратегию развития региона, к инновационному процессу подключились многие предприятия и организации.

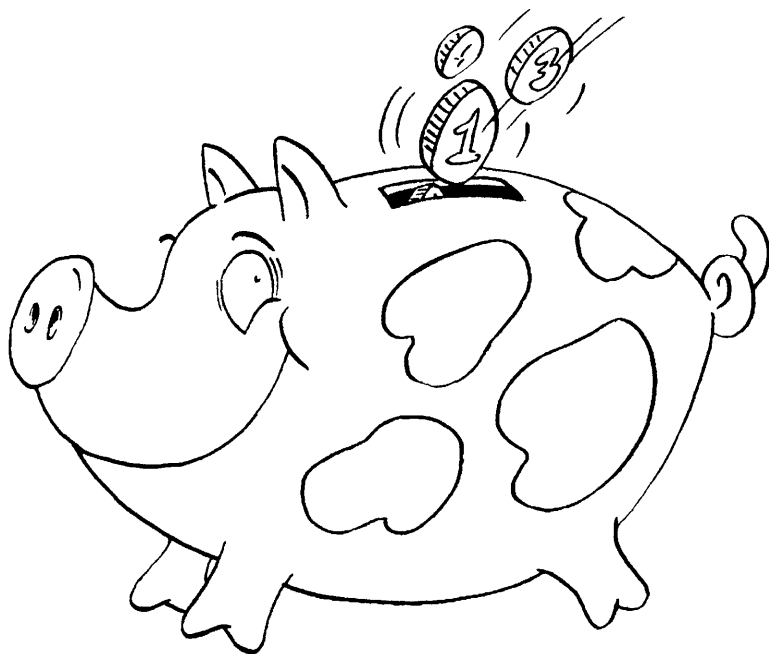
- Задание:**
1. Определите, какие формы организации предпринимательства изображены на картинках.
 2. Если бы предпринимателем были вы, какую отрасль вы бы выбрали? Какая организационная форма подошла бы вам? Как поддерживают малый бизнес в вашем регионе?



4.3. Акционерные общества как форма организации крупного бизнеса

Акционерное общество в нашем сознании всегда ассоциируется с крупной фирмой. И в этом нет ничего удивительного. Благодаря выпуску (эмиссии) ценных бумаг у предприятия появилась замечательная возможность привлечь значительные финансовые ресурсы, жизненно необходимые для осуществления крупного производства.

Хотелось бы напомнить в связи с этим, что строительство первой в России железной дороги стало возможным благодаря



созданию в 1836 году «Общества акционеров для сооружения железной дороги от Санкт-Петербурга до Царского Села с продолжением до Павловска». Процесс акционирования послужил своеобразным импульсом к развитию крупного бизнеса и открыл новую эру в становлении и упрочении позиций крупной корпорации во всем мире.

Что же представляет собой акционерное общество (АО)?

**Преимущества и
недостатки АО**

Деятельность акционерного общества основана на объединении капиталов большого числа участников. Свидетельством вложения капитала в фирму является акция. Она дает право ее владельцу

(акционеру) на получение дохода в виде дивиденда и участие в управлении обществом.

Акционерные общества являются преобладающей формой организации крупного бизнеса благодаря следующим преимуществам: возможности привлечения крупных финансовых ресурсов; ограниченности риска акционеров исключительно суммой вклада в АО; привлечению профессионалов-менеджеров к управлению предприятием.

Возможность привлечения значительных финансовых ресурсов АО нами отмечалась выше. Следующее достоинство АО связано с ограниченностью риска. Даже в случае банкротства предприятия акционер теряет только сумму, вложенную в него. К управлению в АО приглашаются профессионалы – наемные менеджеры, специально подготовленные для работы в определенной сфере.

Не лишена акционерная форма и недостатков.

1. Организация и ликвидация АО требуют высоких (по сравнению с малым предприятием) затрат.

2. Сложная организационная структура общества способствует его бюрократизации.

3. Слабый контроль акционеров за деятельностью АО. В некоторых случаях наемные менеджеры могут действовать в своих узкокорыстных интересах в ущерб акционерам (собственникам) и компании в целом.

4. Двойное налогообложение прибыли АО. Первый раз облагается налогом полученная предприятием прибыль. Второй раз налог взимается с полученных акционерами дивидендов.

Различают два вида акционерных обществ:

1) закрытое акционерное общество (ЗАО);

2) открытое акционерное общество (ОАО).

Закрытое
акционерное
общество

Капитал закрытого акционерного общества распределен среди замкнутого (закрытого) круга лиц: работников предприятия, менеджеров, инвесторов, фирм-смежников. Это ограничивает свободный приток капиталов, но ограждает фирму от захвата через скупку акций.

Собственником открытого акционерного общества может стать любой человек, купивший акцию. Акции ОАО свободно продаются. С целью предоставления информации о деятельности предприятия, необходимой для акционеров, АО обязано ежегодно публиковать бухгалтерский баланс, отчет о прибыли и ее использовании, а также некоторые другие показатели.

Открытое
акционерное
общество

Управление АО

Характерная особенность АО состоит в разделении функций владения и управления. Владельцами общества являются акционеры – собственники акций. Управляют обществом по их поручению наемные менеджеры, собственниками не являющиеся. Все это определяет специфику управления акционерным обществом.

По российскому законодательству система управления обществом включает три уровня (рис. 4.2). Первый уровень – это собрание акционеров, определяющее приоритеты деятельности АО. Решение принимается согласно большинству голосов. Каждая акция дает акционеру право на один голос. Соответственно, акционер, имеющий большее количество акций, имеет и большее влияние на предприятие, то есть получает возможность его контролировать.

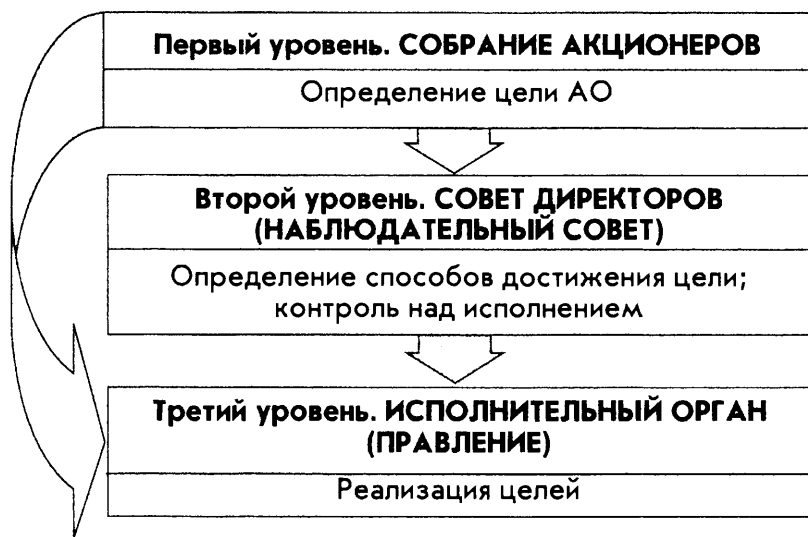
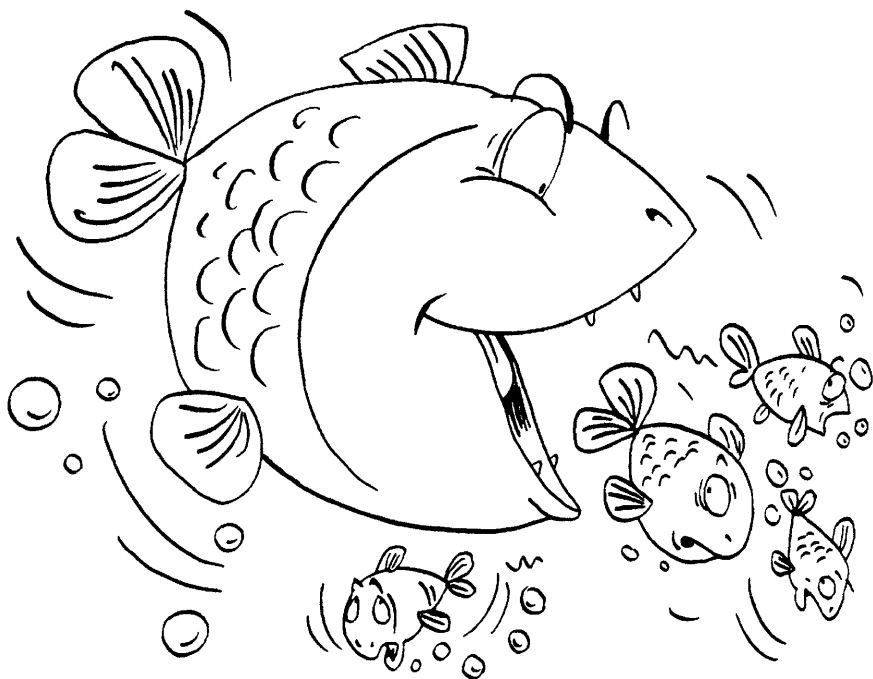


Рис. 4.2. Управление акционерным обществом

Контрольный пакет акций

! **Контрольным пакетом** называется такое количество акций, которое дает возможность осуществлять полный контроль над деятельностью предприятия.

Теоретически контрольный пакет предполагает владение 50% плюс одной акцией. В действительности вследствие распыления капитала крупных акционерных обществ, достаточно располагать всего лишь 10–15% акций, чтобы контролировать деятельность компании.



Если на собрание акционеров возложено решение стратегических проблем компании, то оперативные, или текущие, вопросы курирует исполнительный орган в лице директора (генерального директора) или правления (дирекции). Исполнительный орган формируется из наемных менеджеров-профессионалов в конкретной сфере: организации производства, маркетинга, финансов, логистики и других.

Задание: Имеет ли ваша семья акции? Хотели бы вы стать акционером? Акции каких предприятий вам кажутся доходными?

Что же заставляет менеджеров считаться с волей акционеров? Необходимо отметить, что решение этой проблемы становится возможным через реализацию второго уровня управления – совета директоров, осуществляющего функцию контроля и отвечающего за управление делами предприятия. Совет директоров следит за тем, как выполняются желания акционеров, а также он определяет основные направления развития компании на будущее.

**Мотивация
менеджеров**

Еще одним способом, позволяющим заставить менеджеров работать в интересах акционеров, является система стимулирования их труда. Величина премии менеджера напрямую «привязана» к результатам его труда. Часть жалования руководителям выплачивается акциями своей фирмы (или правами на их приобретение по льготной цене – опционами), что позволяет «уравнять» интересы менеджеров и акционеров. Эффективное управление предприятием отражается в его прибыльной работе, а значит, имеет место рост стоимости принадлежащих менеджеру акций.

В случае ухудшения функционирования предприятия, разочарованные в его деятельности акционеры могут продать акции. Появление на рынке значительного количества акций данной компании вызовет снижение их стоимости. Тем самым создается возможность дешевой скупки акций другими компаниями, и может произойти ее поглощение. Новый собственник производит замену не справившихся со своими обязанностями менеджеров.

4.4. Франчайзинг как форма сотрудничества крупного и малого бизнеса

Своеобразной формой объединения деятельности крупного и малого бизнеса является система франчайзинга. Франчайзинг получил широкое распространение во второй половине XX столетия прежде всего в тех отраслях, где можно удачно сочетать преимущества крупного и малого бизнеса: эффект масштаба, наличие крупных капиталов, индивидуальный подход к клиенту, децентрализованное ведение бизнеса.

Франчайзинг

! **Франчайзинг** – это форма делового сотрудничества крупного и малого бизнеса, в рамках которой крупными предприятиями предоставляется право небольшим компаниям действовать в качестве их представителей на рынке с использованием лицензии, технологии, современных разработок, фирменной торговой марки предприятия-гиганта.

Система франчайзинга предполагает участие двух сторон: франчайзора и франчайзи. Франчайзор (крупная фирма, чье имя и деятельность являются достаточно известными) за определенную плату предоставляет право франчайзи (небольшой компа-

нии) использовать свое имя, репутацию, опыт. Обе стороны являются полноценными собственниками своего бизнеса. Однако франчайзи ведет дело в рамках оговоренных условий (например, соблюдает определенные требования к качеству, не имеет права изменять марку, упаковку, а зачастую и цену товара) и вынужден поступаться частью предпринимательских свобод в обмен на право входить в мощную франчайзинговую сеть. Франчайзинг относится к партнерскому бизнесу, поэтому предполагает доверительные взаимодействия между компаниями. Нарушение принципа доверия приводит к разрушению отношений и краху бизнеса.

В настоящее время многие страны мира испытывают бум франчайзинга. По системе франчайзинга работают всемирно известные компании: «Макдоналдс», «Баскин-Роббинс», «Кока-кола», «Пепси», «Наф-Наф» и др. В нашей стране франчайзинг находится в стадии становления. Несмотря на это, компании, функционирующие в рамках франчайзинга, стали популярными, их бизнес приносит быстро растущие доходы, успешно развивается и расширяется. По схеме франчайзинга работает компания по созданию программного обеспечения «1С», торговые компании «Эконика», «Арома», «Красный куб», розничная сеть «Копейка», предприятия быстрого питания и рестораны – «Крошка-Картошка», «Русское Бистро», «Росинтер».

Задание: Какие еще франчайзинговые предприятия есть в вашем городе, регионе?

Ведение бизнеса по системе франчайзинга создает благоприятные преимущества обеим сторонам. Франчайзор получает возможность быстро расширять свой бизнес, поскольку использует деньги франчайзи. Франчайзи в определенной мере защищен от неудач головной фирмой: он работает по отработанной, проверенной технологии, ему нет необходимости экспериментировать, бизнес является успешным и прибыльным. Франчайзи не нужно тратить колоссальные средства на рекламу, производить обучение сотрудников. Эта сторона бизнеса является прерогативой крупной фирмы – франчайзора. Благодаря использованию системы франчайзинга существенно снижается риск разорения малых предприятий. Так, по данным Ассоциации мелких предпринимателей США,

**Преимущества
франчайзинга**

за пять лет прекращают свое существование только 16% вновь открытых малых предприятий, ведущих бизнес по схеме франчайзинга. Средняя вероятность разорения других малых предприятий за аналогичный срок составляет 85%.

Государство-предприниматель

Обычно в рыночной экономике коммерческая деятельность находится в частных руках. Однако в некоторых случаях в качестве ипредпринимателя может выступать государство. Чаще всего

государственное предпринимательство представлено:

- 1) предприятиями отраслей, с помощью которых обеспечивается безопасность страны (например, военными заводами);
- 2) естественными монополиями, в целях предотвращения возникновения там частной монополии (см. гл. 6, с. 157);
- 3) убыточными, следовательно, не интересными и не привлекательными для частного бизнеса предприятиями отраслей, которые целесообразно сохранить (например, убыточные угольные шахты).

Необходимость функционирования государственных предприятий продиктована, в первую очередь, стремлением государства восполнить «пробелы» рынка.

Формы государственных предприятий

Государственный бизнес выступает в двух основных организационных формах:

- 1) предприятия, полностью находящиеся в собственности государства. Имущество этих предприятий является неделимым, то есть не может быть распределено по вкладам (акциям, паям). Поэтому в России эти предприятия официально называются унитарными (от латинского *unitas* – единство, одно целое);
- 2) предприятия, находящиеся под контролем государства через его владение контрольным пакетом акций. Часто акционерами такой фирмы являются не только государство, но и частные лица. Это обычные акционерные общества с правом принятия решения государством.

Задание: Рассмотрите проблемную ситуацию: «Для чего и в каких формах создаются фирмы?».

Проверьте свои знания

Найдите все правильные ответы.

1. **Целью деятельности фирмы является:**
 - 1) получение максимальной прибыли;
 - 2) получение удовлетворительной прибыли;
 - 3) достижение роста продаж;
 - 4) выживание.
2. **Преимуществами малого бизнеса является:**
 - 1) гибкость и динамичность;
 - 2) высокая «смертность» на ранних этапах существования;
 - 3) инновативность;
 - 4) творческая атмосфера работы.
3. **К недостаткам индивидуального предприятия относятся:**
 - 1) самостоятельность хозяина в принятии решений;
 - 2) упрощенное ведение бухгалтерского учета;
 - 3) простота в открытии и ликвидации;
 - 4) неограниченная ответственность (включая личное имущество).
4. **Основными формами товарищества являются:**
 - 1) ПБЮЛ;
 - 2) полные товарищества;
 - 3) ТОО;
 - 4) смешанные товарищества.
5. **При какой форме предпринимательской деятельности легче осуществить производство сложной техники:**
 - 1) индивидуальное предприятие;
 - 2) товарищество;
 - 3) ОАО;
 - 4) государственное предприятие.
6. **Основными формами акционерного общества являются:**
 - 1) ОАО;
 - 2) ЗАО;
 - 3) ПБЮЛ;
 - 4) ИТД.

7. К преимуществам АО относятся:

- 1) бюрократизация;
- 2) возможность привлечения крупных финансовых ресурсов;
- 3) ограниченность риска акционеров суммой вклада в АО;
- 4) использование профессионального менеджмента в управлении.

8. Высшим органом АО является:

- 1) собрание акционеров;
- 2) Генеральный директор;
- 3) совет директоров;
- 4) исполнительный орган.

9. В акционерном обществе:

- 1) владение и управление разделены;
- 2) единственным собственником является совет директоров;
- 3) имеет место профессиональное управление;
- 4) все вышеперечисленное неверно.

10. В каких отраслях в условиях рыночной экономики чаще всего существует государственная собственность:

- 1) в производстве одежды и обуви;
- 2) в розничной торговле;
- 3) в отраслях инфраструктуры;
- 4) в отраслях оборонно-промышленного комплекса.

ЗАТРАТЫ (ИЗДЕРЖКИ) ПРОИЗВОДСТВА

Основные вопросы:

1. Что такое затраты (издержки) производства?
2. Чем различается бухгалтерский и экономический подход к издержкам и прибыли?
3. Каков принцип деления ресурсов на постоянные и переменные?
4. Что собой представляют общий, средний и предельный продукты производства фирмы?
5. В чем заключается сущность закона убывающей отдачи? При каких условиях он действует?
6. Какова роль амортизационных отчислений в деятельности фирмы?
7. Какова взаимосвязь графиков средних общих, средних переменных и предельных издержек?
8. Каково воздействие эффекта масштаба на долгосрочные средние издержки.

5.1. Экономические и бухгалтерские затраты, или издержки. Прибыль фирмы

Для каждой фирмы, функционирующей в условиях рыночной экономики, жизненно важным является вопрос сопоставления затрат и получаемой выручки от продажи своей продукции. Другими словами, выручка фирмы представляет собой ее **общий доход** – TR . Он равен сумме цен проданных товаров $P \times Q$, где P – цена, Q – количество товаров. Затраты фирмы иначе называют издержками.

Издержки
и доход фирмы

- ! Издержки представляют собой затраты ресурсов, необходимых для производства товаров или услуг, т.е. таких ресурсов, как: труд, капитал, земля, а также предпринимательская способность и информация (научно-технический прогресс).

Например, фирма по производству мороженого должна ежемесячно осуществлять затраты на покупку сырья (молока,

сливок и т.п.), оплачивать электроэнергию на его производство, заработную плату работникам и многое другое.

Чем меньше издержки производства, чем более эффективно используются производственные ресурсы, тем при прочих равных условиях создаются лучшие возможности для получения большего дохода.

Бухгалтерский и экономический подходы

Начнем с того, что зададимся вопросом: различаются ли подходы к подсчету издержек производства у бухгалтера и экономиста? Несомненно. Бухгалтер учитывает только то, за что непосредственно заплачено по бухгалтерским документам. А экономический подход является более широким, поскольку должен дать развернутый анализ издержек по всем видам ресурсов. Он необходим, чтобы была возможность для сравнения и поиска наилучшей альтернативы использования имеющейся совокупности факторов производства.



Внешние и внутренние издержки

Чтобы лучше понять эти различия, проведем разделение издержек с точки зрения принадлежности факторов производства фирме. Условимся, что фабрика мороженого из нашего примера доста-

лась предпринимателю по наследству, также как и участок земли, на котором она находится.

- ! **Внешние (явные, или бухгалтерские)** издержки представляют собой денежные расходы на оплату ресурсов (сырья, топлива, электроэнергии, транспортных услуг, трудовых ресурсов и др.), не принадлежащих данной фирме и приобретенных со стороны, у внешних поставщиков. В нашем производстве мороженого это будут затраты на покупку сырья (молока, сливок, орехов, джемов), а также оплата израсходованной электроэнергии, аренды автофургонов для доставки мороженого и, конечно, заработная плата работников и др.
- ! **Внутренние (неявные)** издержки – это непосредственно неоплачиваемые издержки, связанные с использованием собственных, принадлежащих самой фирме ресурсов. Например, если участок земли и здание находятся в собственности владельца производства мороженого, то он не несет ежемесячных расходов по оплате аренды этого участка и производственного помещения, не платит сам себе.

Поэтому эти внутренние издержки называют неявными издержками. Их можно приравнять к тем денежным платежам (доходам), которые могли бы быть получены при другом, альтернативном способе применения собственных ресурсов фирмы, например, сдать их в аренду. В этом смысле неявные издержки также называют вмененными издержками. Ежемесячных затрат на самом деле не было, но была потеря дохода от того, что участок земли или здание не были сданы в аренду. Поэтому неполученные доходы включаются в состав экономических издержек, то есть им вменяется роль издержек.

Таким образом, владелец фирмы может использовать собственный участок земли и производственное помещение, собственный (а не заемный) денежный капитал и другие ресурсы, в том числе такой важный ресурс, как свой предпринимательский талант. При использовании собственных ресурсов их владелец также вправе рассчитывать на получение от них соответствующих доходов, как если бы он отдавал их во внешнее пользование: арендной платы от сдаваемого в наем помещения и участка земли; процента от денежного капитала, помещенного в банк; нормальной прибыли как минимального вознаграждения за выполнение предпринимательских функций.

**Экономические
издержки**

! Совокупность внешних (явных) и внутренних (неявных) издержек называется **экономическими**.

Экономические издержки могут включать в себя альтернативные издержки (см. глава 1).

Выбор определенных ресурсов для производства данного товара одновременно означает отказ от возможности какого-то иного производства из тех же ресурсов. Если приобретено оборудование и сырье для производства апельсинового сока, то уже невозможно на этом же производстве выпускать шоколадки.

Другими словами, альтернативные издержки равны ценности других благ, которые можно было бы произвести с применением данной комбинации ресурсов в случае наиболее рационального распоряжения ими.

Если предприниматель выручкой от продажи своей продукции не сможет покрыть все свои издержки – внешние и внутренние, в том числе получить нормальную прибыль, то это будет сигналом для возможного выхода из данного бизнеса и применения своих способностей и других имеющихся ресурсов в ином, более выгодном варианте.

Наглядно можно увидеть различия бухгалтерского и экономического подходов на рис. 5.1.



Рис. 5.1. Бухгалтерские и экономические издержки

- ! **Прибыль** – это разность между совокупной выручкой (TR)*, полученной от продажи продукции, и совокупными издержками.

Бухгалтерская и экономическая прибыль

Если затраты ресурсов оценены бухгалтерским методом, то такая прибыль называется **бухгалтерской прибылью**. Если же затраты ресурсов оценены экономическими издержками (причем, последние, как мы знаем, включают в себя и нормальную прибыль предпринимателя), то такая прибыль называется **экономической прибылью**.

Общая выручка			
Явные издержки	Бухгалтерская прибыль		
Явные издержки	Неявные издержки		Экономическая прибыль
	Различные виды неявных издержек	Нормальная прибыль	
Экономические издержки			Экономическая прибыль

Рис. 5.2. Соотношение различных видов издержек и прибыли

Таким образом бухгалтерская прибыль отличается от экономической прибыли на величину внутренних (неявных) издержек.

* Обозначение TR происходит от английских слов «total revenue» – общий доход.

Всякая фирма стремится к получению прибыли. При использовании в качестве мерила успешности работы фирмы экономической или бухгалтерской прибыли можно получить разные неожиданные, на первый взгляд, оценки.

Во-первых, далеко не всякая фирма может вообще получить экономическую прибыль. Она достается отдельным фирмам в качестве вознаграждения за достижение более низких издержек по сравнению со средними издержками, типичными для данной отрасли. Это может быть связано с двумя обстоятельствами: 1) принятием на себя особого риска или 2) с обладанием монопольной властью.

Во-вторых, оказывается, что наличие положительной бухгалтерской прибыли не обязательно свидетельствует о благополучии фирмы, потому что величина этой прибыли может

оказаться ниже нормальной, а экономическая прибыль будет меньше или равной 0. Это означает, что существуют лучшие способы распоряжения ресурсами. Чтобы предприниматели оставались в данном виде производства и не закрывали свое дело, необходимо чтобы величина бухгалтерской прибыли хотя бы равнялась нормальной, то есть покрывала бы и неявные издержки. Но о таком предприятии, приносящем нормальную прибыль, можно сказать, что оно получает нулевую экономическую прибыль!

В-третьих, если предприятие получает положительную экономическую прибыль, то это значит, что ее величина больше нормальной. Наличие положительной экономической прибыли свидетельствует о том, что данное предприятие лучше других распоряжается ресурсами, в том числе и предпринимательским талантом.

Таким образом, именно положительная экономическая прибыль – наиболее точный индикатор эффективности работы предприятия.

Задание: Продумайте и обсудите в классе на занятиях, зачем нужны два подхода к оценке эффективности работы предприятия: бухгалтерский и экономический. Может быть, обходиться только бухгалтерским подходом и не вникать в расхождения в результатах анализа?

5.2. Постоянные и переменные ресурсы.

Показатели выпуска фирмы.

Временные
рамки анализа
ресурсов

Структура и тенденции изменения уровня издержек производства зависят от рассматриваемого периода времени: долгосрочного или краткосрочного.

Долгосрочный период времени достаточен для того, чтобы изменить объем использования любого ресурса, в том числе и размеры производственных мощностей, а также число фирм, участвующих в отрасли. Поэтому в долгосрочном периоде все используемые ресурсы, а следовательно, и все издержки являются переменными*.

В **краткосрочном периоде** времени ресурсы фирмы делятся на постоянные и переменные. Это связано с тем, что в краткосрочном периоде фирма может изменять объемы использования

* Ресурсы фирмы в долгосрочном периоде будут рассмотрены в конце главы.

лишь некоторых ресурсов – наиболее мобильных (сырья и материалов, топлива и энергии и живого труда). Тогда как для замены машин, оборудования и т.п., то есть изменения размера производственных мощностей, в рамках краткосрочного периода у фирмы недостаточно времени. Поэтому в краткосрочном периоде использование одних ресурсов (производственных мощностей) можно считать фиксированным, постоянным, а использование других (труда, сырья и т.п.) можно изменять в целях увеличения или уменьшения объема производства (то есть они являются переменными).

Сначала рассмотрим более детально ресурсы и издержки фирмы в краткосрочном периоде.

Между постоянными и переменными ресурсами должна соблюдаться определенная пропорция, например, определенное число станков (постоянный ресурс) может оптимальным образом обслуживаться лишь определенным числом рабочих (переменный ресурс). Оптимальное соотношение между используемыми ресурсами достигается в так называемой точке технологического оптимума. До достижения этой точки имеет место этап возрастающей отдачи от переменного ресурса (труда), добавляемого к постоянному ресурсу (производственным мощностям), когда отдача от каждого нового работника возрастает.

Но после достижения точки технологического оптимума добавление каждого нового работника больше не будет увеличивать отдачу от труда в виде роста продукта, а, наоборот, эта отдача начнет снижаться. То есть на втором этапе начинает действовать закон убывающей отдачи, или, как еще его называют, закон предельной производительности. Он был открыт французским экономистом Ж.Р. Тюрго еще в XVIII веке.

Закон
убывающей
отдачи

- ! **Закон гласит:** добавление единиц переменного ресурса при фиксированной величине постоянных ресурсов непременно приводит к ситуации, когда каждая последующая единица переменного ресурса начнет прибавлять к валовому продукту меньше, чем его предыдущая единица.

На графике (рис. 5.3) наглядно показано, что при росте количества переменного ресурса объем производства в некий момент обязательно начнет падать.

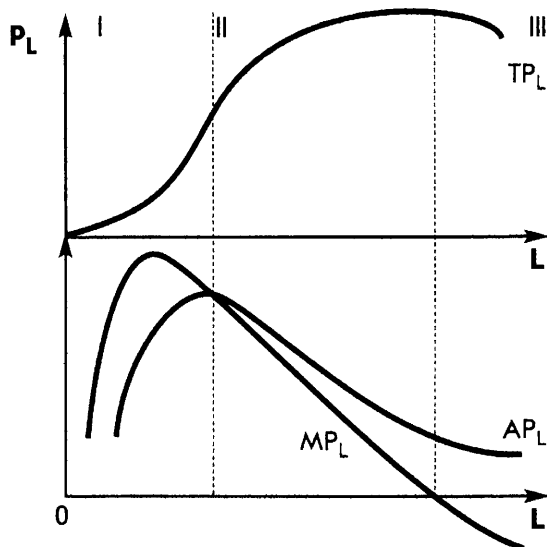


Рис. 5.3. Закон убывающей отдачи

Отдача от использования ресурса по-разному проявляется в динамике общего валового (суммарного) продукта (TP_L), полученного от всех использованных единиц ресурса, и в динамике среднего и предельного продуктов.

- ! Средний продукт от фактора производства AP_L^* представляет собой общий (валовой) доход, деленный на число занятых единиц ресурса, то есть производительность данного ресурса.
- ! Предельный продукт от ресурса MP_L^{**} — это дополнительный выпуск товара, связанный с увеличением фактора производства на единицу при неизменности объема прочих используемых факторов производства. Проще говоря, это — дополнительный продукт, полученный от еще одной дополнительно занятой единицы ресурса.

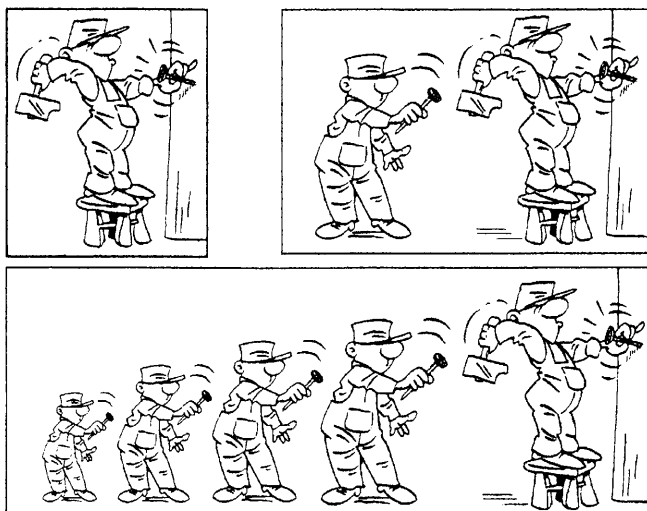
1. На первом этапе с ростом количества переменного ресурса (труда) растет как валовой, так и средний продукт труда. Предельный продукт труда, достигнув своего максимума, уже на первом этапе начинает падать, показывая, что скорость возрастания валового продукта замедлилась, поскольку прирост выпуска от каждого нового работника становится все меньше. Но средний продукт все еще продолжает расти.

* AP_L — от англ. «average product» — средний продукт от фактора труд.

MP_L — от англ. «marginal product» — предельный продукт от фактора труд.

2. С определенного момента и средний продукт труда начинает падать, хотя общий продукт все еще продолжает расти, но все более медленным темпом. Наступает этап убывающей отдачи.

3. Когда же валовой продукт достигает максимума, скорость его роста становится равной 0 (также как и предельный продукт равен 0). После этой точки валовой продукт начинает абсолютно уменьшаться, а предельный продукт становится отрицательной величиной.



5.3. Постоянные, переменные, средние и предельные издержки фирмы

В краткосрочном периоде, исходя из уже известного вам деления ресурсов фирмы на постоянные и переменные, можно выделить также постоянные и переменные издержки фирмы.

Постоянные издержки (FC или TFC*) – это те издержки, которые не зависят от объема выпускаемой продукции, и их величина не меняется в зависимости от изменения объема производства. Эти издержки имеют место даже в том случае, когда фирма имеет вынужденный простой. К постоянным издержкам относятся:

Постоянные
издержки

1) часть отчислений на амортизацию зданий и оборудования;

* FC (TFC) – от англ. «fixed cost» – постоянные издержки (или total fixed cost).

- 2) арендная плата;
- 3) страховые взносы;
- 4) зарплата административно-управленческого аппарата;
- 5) зарплата сохраняемого «костяка» рабочего персонала;
- 6) обязательства по облигационным займам и др.

Так как постоянные издержки не зависят от объема производства, график функции представляет собой горизонтальную линию (рис. 5.4).

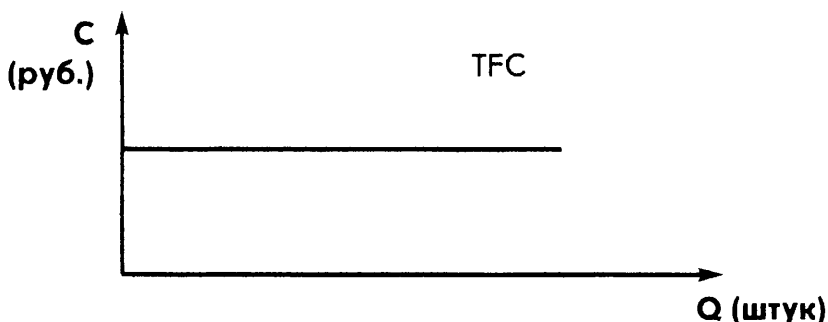


Рис. 5.4. График общих постоянных издержек

Переменные издержки

Переменные издержки (VC или TVC) – это те издержки, которые зависят от объема произведенной продукции и изменяются вместе с изменением ее выпуска. Сюда относятся затраты:

- 1) на сырье и материалы,
- 2) на топливо и энергию,
- 3) на транспортные услуги,
- 4) на заработную плату производственного рабочего персонала и т.п.

Причем характер их роста различен в зависимости от отдачи от переменного ресурса (рис. 5.5). Например, если к имеющимся станкам ранее простаивающего цеха завода (постоянный ресурс) постепенно нанимать все большее количество рабочих (переменный ресурс), то ситуация будет меняться поэтапно.

На первом этапе отдача от каждого нового работника будет возрастать, поскольку первоначально незагруженные мощности будут работать все более в полную силу, переменные издержки будут расти замедляющимся темпом. На графике кривая TVC выпукла по отношению к оси абсцисс.

* VC (TVC) – от англ. variable cost – переменные издержки (или total variable).

На втором этапе по мере достижения оптимального соотношения между постоянным и переменным ресурсом – станками и рабочими (точка технологического оптимума) – отдача стабилизируется. Может наступить момент постоянной отдачи, когда издержки растут пропорционально росту объема производства. На данном участке кривая приближается к горизонтальной прямой. Здесь расположена точка технологического оптимума предприятия.

На третьем этапе, когда производственные мощности окажутся перегруженными, произойдет дисбаланс между постоянным ресурсом и переменным, поскольку слишком большое число рабочих приходится на каждый станок. Тогда наступит этап убывающей отдачи, когда рост издержек будет все больше опережать рост объема производства. И, наконец, переменные издержки начнут нарастать лавинообразно.

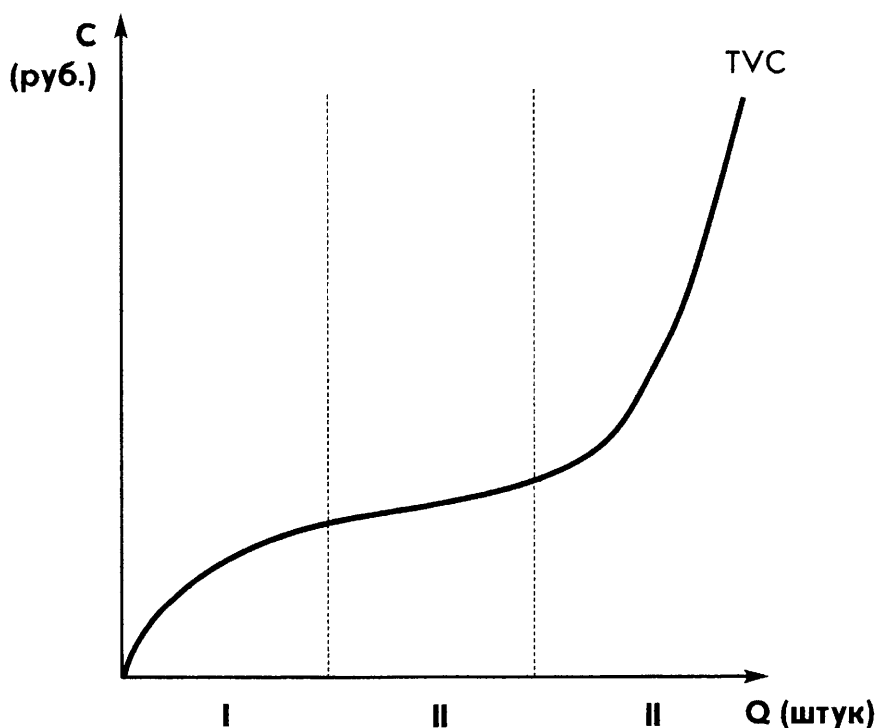


Рис. 5.5. График общих переменных издержек

Сумма всех издержек – постоянных и переменных – составляет **общие (или валовые) издержки** ($TC^* = TFC + TVC$). Фактически, график валовых издержек получается путем вертикального суммирования прямой TFC и кривой TVC . В результате кривая TVC сдвигается вверх на величину TFC . Поэтому график TC примерно повторяет конфигурацию кривой TVC , но расположен выше последней на величину постоянных издержек (рис. 5.6).

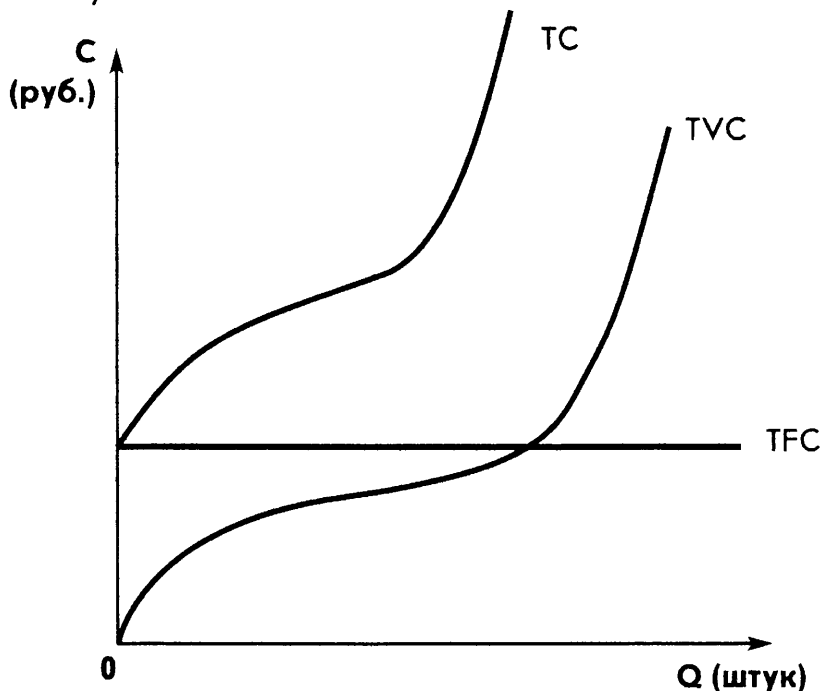


Рис. 5.6. График общих (валовых) издержек

Средние издержки

Средние издержки – это издержки в расчете на единицу произведенной продукции. Когда средний продукт труда (средняя производительность) растет, средние издержки падают, и наоборот.

Поэтому условные графики средней производительности и средних издержек располагаются зеркально, противоположно по отношению друг к другу (рис. 5.7), и каждый по-своему показывает действие закона убывающей отдачи.

* TC – от англ. «total cost» – валовые издержки.

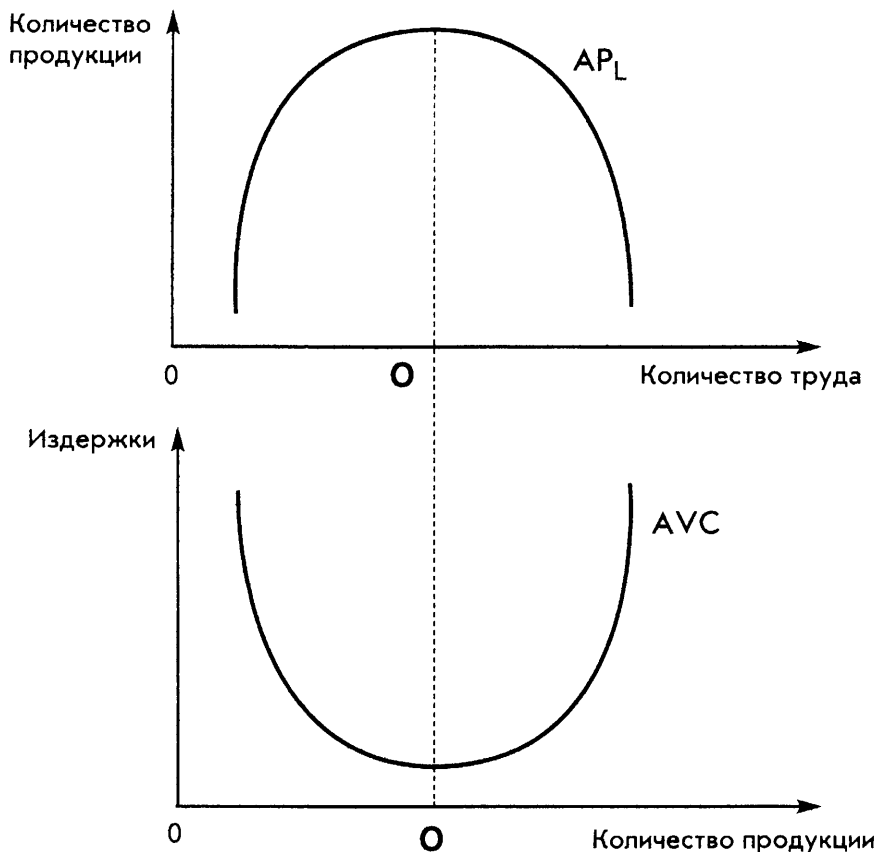


Рис. 5.7. Соотношение между отдачей от переменного ресурса и средними переменными издержками

Различают:

- а) **средние постоянные издержки AFC**, то есть постоянные издержки, приходящиеся на единицу продукции FC/Q ;
- б) **средние переменные издержки $AVC = VC/Q$** ;
- в) **средние валовые издержки***

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

Посмотрим, как выглядят графики перечисленных видов издержек. График средних постоянных издержек (рис. 5.8) имеет

* AFC – от англ. «average fixed cost» – средние издержки.

AVC – от англ. «average variable cost» – средние переменные издержки.

ATC – от англ. «average total cost» – средние валовые (общие) издержки.

вид постоянно понижающейся кривой (гиперболы), поскольку одна и та же сумма постоянных издержек делится на все возрастающее количество произведенной продукции (на практике это получило название «распределение накладных расходов»).

График средних переменных издержек (см. рис. 5.8) имеет более сложную, U-образную форму (параболы), то есть сначала средние переменные издержки падают в расчете на единицу продукции, достигают своего минимума в т. О, а затем начинают возрастать. Это происходит вследствие действия закона убывающей отдачи.

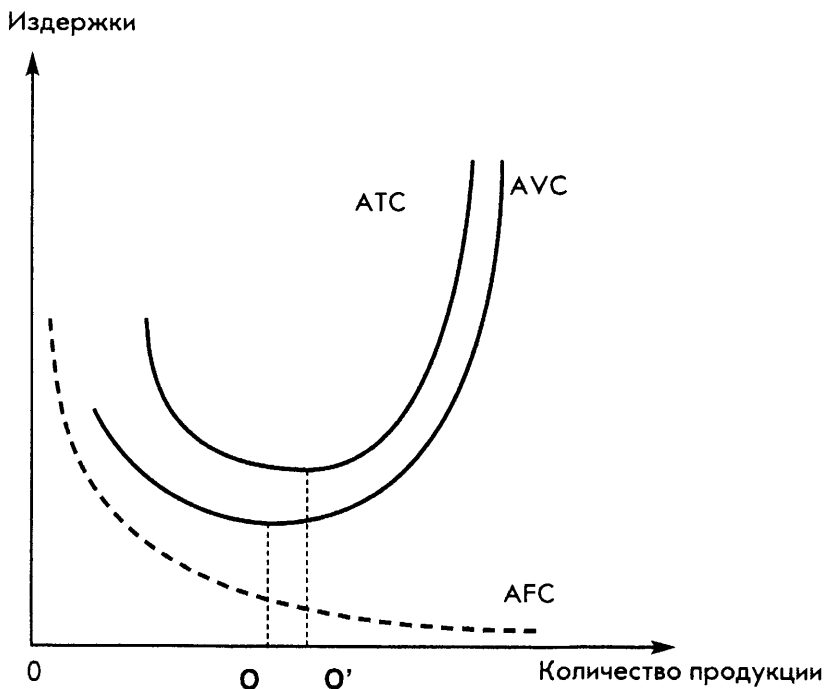


Рис. 5.8. График средних издержек

Сначала увеличение использования переменного ресурса будет давать повышение отдачи (доходности) в виде большего роста объем производимой продукции по сравнению с приростом единиц труда вследствие улучшающейся эффективности использования ранее недогруженного оборудования. Это будет этап повышающейся отдачи (доходности, производительности).

Средние переменные издержки на этом этапе будут снижаться, пока не достигнут своего минимума в точке О.

После достижения оптимального соотношения (технологического оптимума) между фиксированным и переменным факторами в точке О дальнейший прирост переменного ресурса (труда) будет увеличивать объем выпускаемой продукции на все меньшую величину, поскольку нарушится оптимальное соотношение между задействованными факторами (имеющееся оборудование и число рабочих). Эффективность производства начнет падать. Это и будет этап убывающей отдачи (доходности, производительности), и, следовательно, средние переменные издержки начнут возрастать.

Предельные издержки (МС)* представляют собой прирост (изменение) валовых издержек при увеличении производства на еще одну дополнительную единицу продукции:

Предельные
издержки

$$MC = TC_n - TC_{(n-1)}.$$

По сути дела, предельные издержки – это прирост именно переменных издержек на производство еще одной дополнительной единицы продукции, поскольку постоянные издержки остаются неизменными:

$$MC = VC_n - VC_{(n-1)}.$$

Если прирост производства происходит сразу не на одну, а на несколько единиц продукции, то предельные издержки рассчитываются как частное от деления прироста валовых издержек на прирост количества произведенной продукции:

$$\frac{TC_n - TC_{(n-1)}}{Q_n - Q_{(n-1)}}.$$

График предельных издержек МС (рис. 5.9) так же, как и взаимосвязанные с ним графики АТС и AVC, подчиняется закону убывающей отдачи и имеет U-образную форму параболы: сначала предельные издержки на производство каждой новой дополнительной единицы продукции падают, достигают своего минимума в точке М, а потом начинают возрастать.

* МС – от англ. «marginal cost» – переменные издержки.

Издержки

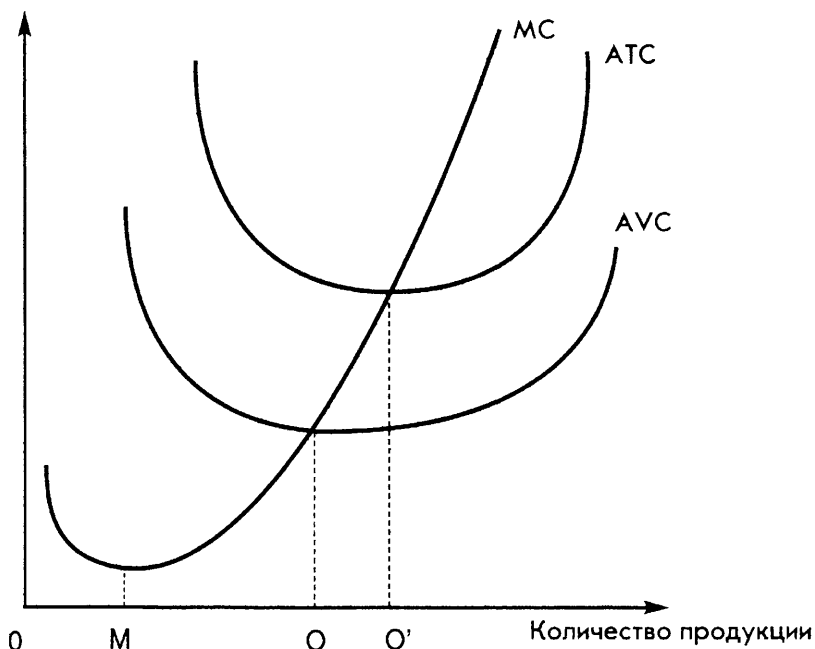


Рис. 5.9. График предельных издержек

При сопоставлении графиков MC , ATC и AVC (см. рис. 5.9) следует иметь в виду следующие обстоятельства: точка минимума предельных издержек находится ниже точек минимума средних валовых и переменных издержек, а сам график предельных издержек пересекает соответствующие графики средних издержек в точках их минимума. Почему?

Это связано с тем, что когда после достижения своего минимума предельные издержки уже начинают возрастать, средние валовые и переменные издержки все еще продолжают падать, поскольку эффект возрастания предельных издержек не сразу начнет сказываться на средних издержках. Ведь при подсчете средних издержек начавшийся рост предельных издержек будет распределяться и на все предыдущие единицы продукции и проявит себя только тогда, когда эффект повышения предельных издержек перекроет ранее действовавший эффект падения предельных издержек.

До тех пор, пока предельные издержки MC будут оставаться меньше ATC и AVC , последние будут продолжать падать. Как

только MC станут больше ATC и AVC , последние начнут расти. Следовательно, в точках перелома, а именно в точках минимума ATC и AVC , предельные издержки сравниваются с соответствующими значениями средних издержек, то есть график MC пересечет графики ATC и AVC в точках их минимума.

Концепция предельных издержек стратегически важна для фирмы. С помощью предельных издержек фирма может точно определить, во что ей обойдется расширение производства на одну дополнительную единицу продукции и какие расходы фирма сэкономит в случае сокращения производства на единицу продукции.

Можно выделить и такой вид издержек, как **необратимые, или безвозвратные издержки**. Это те издержки, которые несет фирма при отказе от какого-либо производства, инвестиционного проекта, на что уже были затрачены определенные средства.

Частично фирма может их вернуть, если удастся продать некоторую часть закупленных материалов, оборудования и т.п. Но большая часть из них будет утеряна безвозвратно. По сути дела, необратимые, безвозвратные издержки являются дополнительной ценой перехода к альтернативному, более прибыльному проекту, с одной стороны. А с другой стороны, они являются сдерживающим фактором здорового консерватизма в процессе слишком быстрого, не до конца продуманного отказа от одного дела и переключения на другое дело. Поэтому этот вид издержек часто называют «издержками переключения».



5.4. Амортизационные отчисления

Амортизационные отчисления

Важной составной частью постоянных издержек являются **амортизационные отчисления**.

Что они собой представляют? **Амортизационные отчисления** связаны с износом основных фондов (таких элементов основного капитала, как здания и сооружения, машины, станки и оборудование), которые служат не в течение одного производственного цикла, а длительное время, в течение многих лет. Они по частям, по мере своего износа переносят свою стоимость на стоимость готового изделия.

- ! Постепенный перенос стоимости основного капитала в течение ряда лет называется его **амортизацией**.

Особенности капитальных ресурсов (машин, оборудования, зданий и т.д.)

- Служат длительное время (а не один производственный цикл, как сырье и материалы)
- Подвергаются износу – постепенной утрате капитальными благами своей ценности
- В соответствии с этим постепенно по мере износа (по частям) переносят свою стоимость на стоимость нового продукта

Физический износ

Различают физический и моральный износ.

Физический износ проявляется в потере средствами труда своих потребительских качеств (техничко-производ-

ственных свойств).

Выделяют два рода физического износа.

1. Износ в результате непосредственной эксплуатации капитальных благ при производстве товаров. Чем больше производится продукции с помощью данного оборудования, тем больше его физический износ, поэтому данные издержки относятся к переменным издержкам.

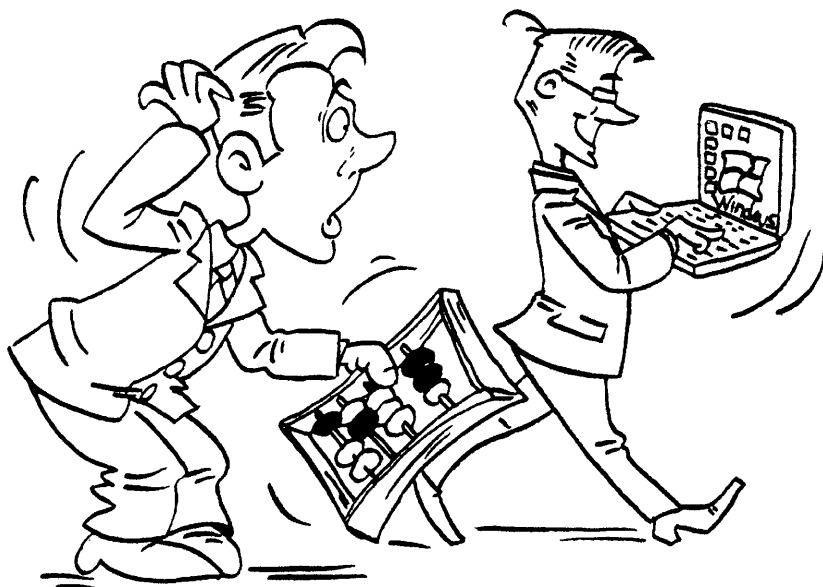
2. Разрушение, старение бездействующего оборудования просто от времени, под влиянием сил природы, плохого обслуживания и т.п. Эта форма износа не связана с выпуском продукции и поэтому относится к числу постоянных издержек.

Физический износ первого рода – нормальное и экономически оправданное явление. В противовес этому, физический износ второго рода, хотя в каких-то размерах и абсолютно неизбежен, в целом представляет собой пример неэффективного использования ресурсов. Ведь издержки в данном случае не связаны ни с каким полезным результатом.

Моральный износ даже физически нового оборудования связан с уменьшением рыночной цены морально устаревших капитальных благ, что не обусловлено потерей ими своих первоначальных функциональных свойств, как при физическом износе.

Моральный
износ

Также имеется две разновидности морального износа.



Первый связан с появлением аналогичных, но более дешевых капитальных благ (оборудования), поэтому ранее купленное даже относительно новое оборудование станет дешевле, в результате чего фирма понесет потери.

Второй связан с появлением новых более производительных капитальных благ данного вида, выполняющих схожие функции, поэтому ценность ранее купленного оборудования уменьшается и фирма несет дополнительные потери.

Оба вида морального износа не связаны с объемом производства, поэтому могут быть отнесены к постоянным издержкам.

В России за десять лет экономических реформ, направленных на переход к рынку, был нарушен нормальный процесс обновления машин и оборудования на предприятиях. Средний возраст оборудования возрос почти до 17 лет при нормативе менее 7 лет, в то время как на Западе парк машин и оборудования полностью заменяется на новый каждые 3-4 года.

Проблема состоит не только и не столько в устаревании парка машин и оборудования. Главное - их технологическая отсталость. На устаревшем оборудовании невозможно наладить производство современной конкурентоспособной продукции. Производимая на технологически отсталом оборудовании российская продукция оказывается невостребованной не только на внешних рынках, но и на внутреннем рынке. В итоге российский рынок, в первую очередь потребительский, заполнен продукцией зарубежных производителей. Поэтому перед нашими предприятиями стоит большая задача обновления своей производственной базы.

Амортизационный фонд

Таким образом, в результате нескольких лет службы стоимость капитальных благ постепенно, по частям переносится на готовый продукт, а после его реализации возвращается фирме и накапливается в виде амортизационных отчислений в специальном амортизационном фонде. Этот **амортизационный фонд** предназначен для покупки новых элементов основного капитала взамен выбывших в конце срока их службы (а также для капитального ремонта в процессе их использования), то есть для их воспроизводства, возмещения.

5.5. Издержки фирмы в долгосрочном периоде

Долгосрочные
средние
издержки

Как вы уже знаете, в условиях долгосрочного периода фирма может изменить объемы использования **любых** своих ресурсов, в том числе и производственных мощностей. Поэтому в **долгосрочном периоде все издержки фирмы являются переменными**.

В долгосрочном периоде фирма может увеличивать масштаб производства, основываясь на размере спроса на производимую продукцию и осуществляя поиск оптимального размера предприятия. При этом ее целью является снижение средних издержек и получение максимального дохода, что наглядно можно увидеть при построении кривой долгосрочных средних издержек LATC.

Кривая LATC строится как плавная линия (рис. 5.10), огибающая все кривые краткосрочных средних издержек ($ATC_1, ATC_2, \dots, ATC_n$), отражающих различные варианты **изменения размеров предприятия** в долгосрочном периоде, с достижением участка минимальных издержек, соответствующих оптимальным размерам предприятия.

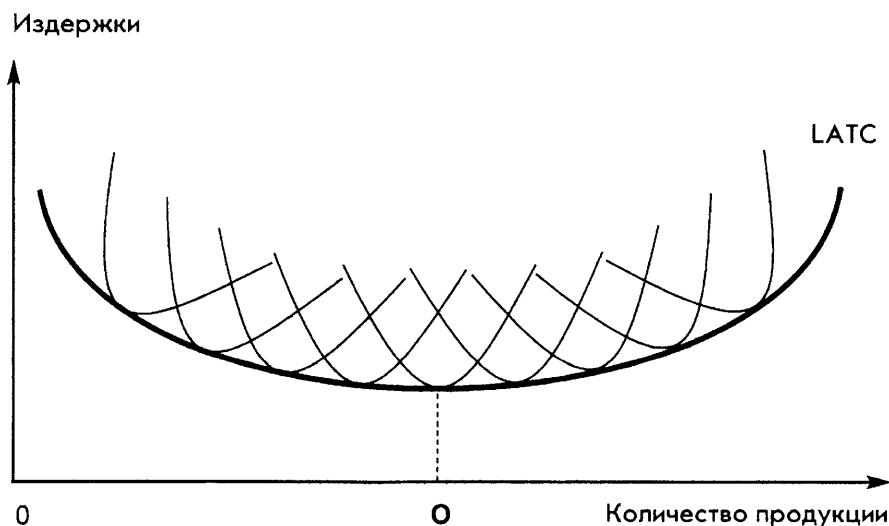


Рис. 5.10

**Эффект
масштаба**

Форма кривой LATC показывает, что соотношение выпуска продукции и применяемых для этого ресурсов может быть разным.

! **Эффектом масштаба** называется изменение уровня LATC с изменением размера предприятия.

Обычно на первом этапе расширения предприятия действует положительный эффект масштаба производства: происходит экономия на массовости производства, и расходы на единицу продукции снижаются.

**Положительный
эффект
масштаба**

Зададимся вопросом: за счет чего фирма получила этот положительный эффект масштаба? Как ей удалось сэкономить ресурсы при расширении производства?

К факторам экономии на масштабе производства можно отнести преимущества крупного производства по сравнению с малым.

1. Возможность более узкой специализации ресурсов: труда, оборудования, управленческого персонала, что ведет к росту их отдачи, результативности работы.

2. Использование новых технологических возможностей: покупка дорогостоящего высокопроизводительного оборудования, новых технологических линий.

3. Производство побочных продуктов из отходов, что дает дополнительный доход.

4. Экономия на административно-управленческих расходах.

**Отрицательный
эффект
масштаба**

Однако нельзя бесконечно раздувать масштабы производства. По мере все большего расширения предприятия положительный эффект масштаба начинает угасать. И может наступить стадия постоянной отдачи, когда долгосрочные

средние издержки стабилизируются, а с определенного момента общие издержки начинают расти быстрее, чем количество выпускаемой продукции. В этом случае себя проявляет отрицательный эффект масштаба, или дезэкономия на масштабах производства.



Достоинства крупного производства превращаются в его недостатки, так как растут трудности управления огромным хозяйством, увеличивается бюрократизация административного аппарата, снижается эффективность управленческих решений.

Задание: Продумайте и рассмотрите на уроке проблемную ситуацию «Как помогает эффект масштаба в конкурентной борьбе».

Проверьте свои знания

Задание 1.

На основе имеющихся данных об издержках фирмы подсчитайте:

- А) Бухгалтерские и экономические издержки фирмы.
- Б) Бухгалтерскую и экономическую прибыль.

Является ли выгодным избранный фирмой вариант вложения ресурсов? Следует ли ей сохранить данный бизнес?

Издержки (в условных единицах)

1.	Материальные затраты:	200
	а) сырье, материалы	
	б) топливо, энергия	
	в) покупные комплектующие	
2.	Затраты на оплату труда наемным работникам	100
3.	Отчисления на социальные нужды	200
4.	Амортизационные отчисления	150
5.	Прочие затраты:	100
	а) проценты банку за кредит	
	б) арендные платежи за участок земли и производственное помещение	
6.	Альтернативная ценность труда и способностей предпринимателя	100
7.	Альтернативная ценность собственного оборудования в виде упущенных арендных платежей	200

Выручка

от продажи произведенной продукции составила 1000 у.е.

Задание 2.

Задана зависимость общих издержек предприятия (ТС) от выпуска продукции (Q):

Выпуск продукции Q	0	1	2	3	4	5	6
Валовые издержки ТС	60	100	130	155	190	245	335

Рассчитайте: постоянные (FC), переменные (VC), предельные (MC), средние (AC), средние постоянные (A FC), средние переменные (AVC) издержки.

Задание 3.

Предприниматель Смирнов, отказавшись от должности менеджера с окладом 20 тыс. руб. в месяц, организовал малое предприятие, используя для это личные сбережения в сумме

120 тыс. руб. Кроме того, для осуществления деятельности был привлечен кредит в размере 400 тыс. руб., из которого 250 тыс. руб. было использовано на покупку оборудования. Какую величину составят бухгалтерские и экономические издержки соответственно, если годовой процент по вкладам граждан – 13%, а за кредит – 20%?

Задание 4.

Определите, какие затраты относятся к постоянным, а какие к переменным издержкам и запишите ответы в тетрадь, заполнив предложенную таблицу:

- а) аренда помещения;
- б) банковский процент;
- в) сырье, материалы;
- г) амортизация оборудования;
- д) зарплата производственных рабочих;
- е) транспортные расходы;
- ж) затраты на рекламу;
- з) страховка;
- и) административно-управленческие расходы.

ПОСТОЯННЫЕ ИЗДЕРЖКИ	ПЕРЕМЕННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

Задание 5.

Некто Сидоров владеет небольшой фирмой по производству керамических изделий. Он нанимает одного помощника за 12 тыс. у.е. в год, уплачивает 5 тыс. у.е. годовой арендной платы за производственное помещение, да еще сырье обходится ему в 20 тыс. у.е. в год. В производственное оборудование Сидоров вложил 40 тыс. у.е. собственных средств, которые могли бы при ином их размещении приносить ему 4 тыс. у.е. годового дохода. Конкурент Сидорова предлагал ему место гончара с оплатой 15 тыс. у.е. в год. Свой предпринимательский талант Сидоров оценивает в 3 тыс. у.е. годовых. Суммарный годовой доход от про-

дажи керамики составляет 72 тыс. у.е. Подсчитайте бухгалтерскую и экономическую прибыль фирмы Сидорова.

Задание 6.

Рассчитайте и начертите кривые средних (постоянных, переменных, валовых) и предельных издержек фирмы, исходя из следующей информации, при условии, что постоянные издержки составляют 3 тыс. руб.:

Кол-во изделий	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Переменные изд.	9	17	24	30	37	45	54	65	78	93
(тыс. руб.)										

Задание 7.

Используя приводимые ниже данные, вычислите предельную и среднюю производительность. Начертите на графике кривые общего объема производства, предельной и средней производительности и подробно объясните, как связана между собой каждая пара кривых.

Объясните, почему кривая предельной производительности сначала поднимается вверх, затем понижается и в конце концов оказывается ниже горизонтальной оси. Каково влияние закона убывающей отдачи на величину краткосрочных издержек? Постарайтесь ответить более конкретно.

Объясните и проиллюстрируйте следующее положение графически и при помощи числового примера: «Если предельная производительность растет, то величина предельных издержек уменьшается. А если предельная производительность падает, то предельные издержки растут».

Количество занятых	Объем производства	Предельная производительность	Средняя производительность
1	15		
2	34		
3	51		
4	65		
5	74		
6	80		
7	83		
8	82		

КОНКУРЕНЦИЯ И ТИПЫ РЫНКОВ

Основные вопросы:

1. Что экономисты называют конкуренцией?
2. Почему без конкуренции не может существовать рыночная экономика?
3. Все ли сферы экономики охватывает конкуренция в современной России?
4. Что называют совершенной конкуренцией?
5. Что такое несовершенная конкуренция, и какие ее виды существуют?
6. Приведите примеры монополистической конкуренции, олигополии и монополии в России. Какой из этих типов рынка более приемлем для общества?
7. Почему государство должно ограничивать монополию и поощрять конкуренцию?

6.1. Сущность и роль конкуренции в экономике

Наиболее мощным фактором, диктующим общие условия функционирования рынка, является степень развития на нем конкурентных отношений.

Что такое конкуренция?

Современный термин «конкуренция» происходит от латинского слова «concurrentia», означающего столкновение, состязание. Знаменитый экономист Фридрих фон Хайек (1899–1992) как-то очень доходчиво пояснил, что конкуренция – это «старание получить то, что кто-то другой старается получить в это же самое время».

Конкуренция самым широким образом распространена в мире живого. Рыбы конкурируют друг с другом за среду обитания (например, за самые благоприятные шельфовые зоны океанов), хищники состязаются за добычу, травоядные – за растительные продукты питания, а растения – за доступ к солнечному свету. Распространены конкурентные отношения и в человеческом обществе. И во всех этих случаях четко проявляется суть конкурентных отношений: то, что досталось одному, становится недоступным для всех остальных. Кто же и за что состязается в экономике?



Главными действующими лицами экономической конкуренции являются производители (фирмы), реже наблюдается конкуренция потребителей. Дело в том, что рыночная экономика является спросоограниченной. Потребитель – это суверен рынка, который распоряжается своими деньгами исключительно по собственному усмотрению. Соответственно, продать свой товар может лишь тот производитель, который сумеет убедить потребителя отдать деньги именно ему, а не другим фирмам.

Конечно, конкуренция может вестись и за натуральные ресурсы, особенно когда они являются уникальными. Например, фирмы могут стараться переманить друг у друга талантливых сотрудников. Существуют и иные сферы конкурентной борьбы. Однако на деньги в рыночной экономике можно купить почти все, поэтому решающее значение имеет именно процесс добывания денег, а значит, и конкуренция «за рубль потребителя».

Роль конкуренции в экономике

- ! **Рыночной конкуренцией** называется борьба за ограниченный спрос потребителя, ведущаяся фирмами на доступных им частях (сегментах) рынка.

В рыночной экономике конкуренция выполняет важнейшую функцию противовеса и одновременно дополнения индивидуализму и своекорыстию субъектов рынка. Она принуждает их учитывать интересы потребителя, а значит, и интересы общества в целом.

Действительно, в ходе конкуренции рынок из множества товаров отбирает только те, которые нужны потребителям. Именно их удастся продать. Прочие же остаются невостребованными, и производство их прекращается.

Представим себе трех производителей, по равной цене предлагающих пончики. У первой фирмы они малы и плохо пропечены, вторая сделала средние по качеству пончики, третья же создала подлинный шедевр кулинарного искусства. На первый взгляд, принципам рыночной экономики больше соответствует поведение первого из производителей – экономя на муке, сдобе и квалификации пекарей, он наверняка заработает больше, чем двое других ..., если продаст свою продукцию. Вот в этом-то «если» и кроется самое главное. Все трое производителей конкурируют за деньги (платежеспособный спрос) потребителей. А те наверняка отдадут их третьему производителю.

Другими словами, вне конкурентной среды индивидуум удовлетворяет свои интересы, не считаясь с чужими. Представим себе, скажем, что первый производитель пончиков из нашего примера был бы единственным их продавцом на рынке. Людям пришлось бы покупать их, несмотря на низкое качество.

Задание: Обсудите в классе случаи, когда вам приходится покупать низкокачественную продукцию или товары по завышенным ценам. Существовала ли на соответствующих рынках конкуренция?

В условиях же конкуренции единственным способом реализации собственного интереса становится учет интересов других лиц. Конкуренция представляет собой конкретный механизм, с помощью которого рыночная экономика решает фундаментальные вопросы: Что? Как? Для кого производить?

Конкуренция тесно связана с расщеплением экономической власти. Так, в только что рассмотренном примере многое зависело от того, сколько на рынке продавцов пончиков: один (вспомните про школьный буфет), несколько или очень много. Когда расщепление власти отсутствует, потребитель лишен выбора и вынужден либо полностью согласиться на диктуемые производителем условия (цена, ассортимент, качество товаров определяются именно им), либо совсем остаться без необходимого ему продукта. Напротив, когда потребитель имеет дело со множеством поставщиков аналогичных товаров, он приобретает возможность выбрать тот из них, который в наибольшей степени соответствует его нуждам и финансовым возможностям.

**Основные
типы
рынков**

По степени расщепления экономической власти и, соответственно, по уровню развития конкуренции экономисты выделяют четыре основных типа рынка (рис. 6.1.)

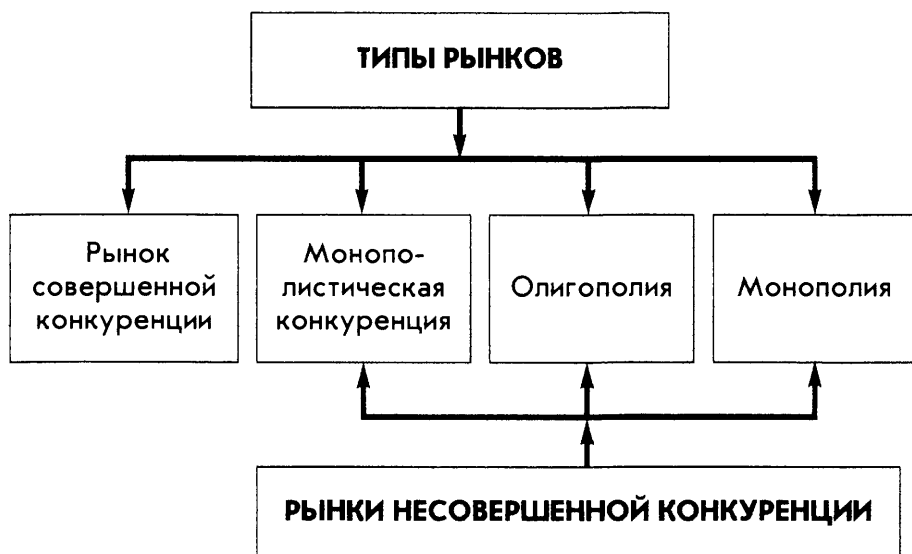


Рис. 6.1

На рынке совершенной конкуренции расщепление экономической власти максимально и механизмы конкуренции работают в полную силу. Здесь действует множество производителей, лишенных каких-либо рычагов навязывания своей воли потребителям.

При несовершенной конкуренции расщепление экономической власти ослаблено или вовсе отсутствует. Поэтому производитель приобретает известную степень влияния на рынок.

Степень несовершенства рынка зависит от разновидности несовершенной конкуренции. В условиях монополистической конкуренции она невелика и связана только с умением производителя выпускать особые, отличающиеся от конкурентов разновидности товаров. При олигополии несовершенство рынка значительно и диктуется крупными размерами немногочисленных фирм. Наконец, монополия означает фактическое отсутствие конкуренции, поскольку на рынке господствует единственный производитель.

6.2. Рынки с интенсивной конкуренцией

С некоторой степенью условности четыре основных типа рынка можно подразделить на рынки с интенсивной и с ослабленной конкуренцией. В первую группу входит совершенная и монополистическая конкуренция.

Условия
совершенной
конкуренции

Рынок совершенной конкуренции возникает, если выполняются четыре основных условия (рис. 6.2).

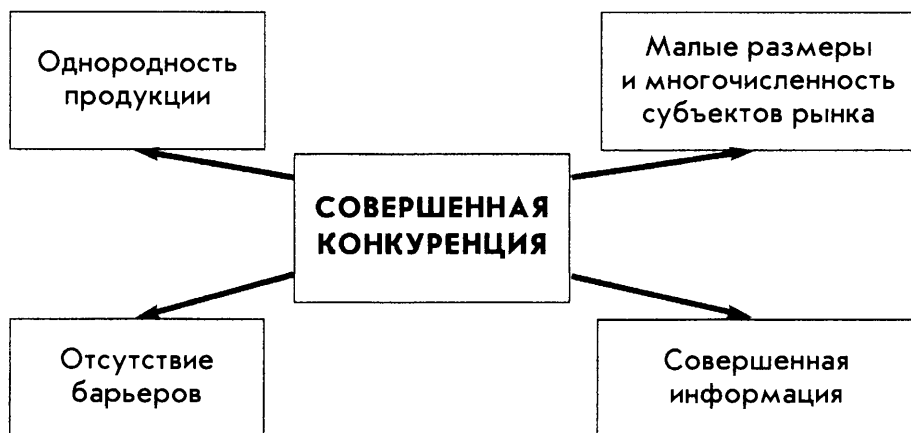


Рис. 6.2

Рассмотрим их последовательно.

Во-первых, для того, чтобы конкуренция была совершенной, предлагаемые фирмами товары должны отвечать условию однородности продукции. Из этого условия вытекает важное следствие: ни один покупатель не пожелает платить фирме цену большую, чем он заплатит ее конкурентам. Ведь товары одинаковы, покупателям безразлично, у какой фирмы их приобретать, и они, разумеется, останавливают свой выбор на самых дешевых. Это обстоятельство полностью отбивает у продавцов желание завышать цены.

Во-вторых, при совершенной конкуренции на рынке должно действовать множество продавцов и покупателей. К тому же предполагается, что все субъекты рынка малы по размерам. Это означает, что решение отдельного продавца понизить или повысить объемы продаж не создает ни излишков, ни дефицитов.

Совокупные размеры спроса и предложения попросту не реагируют на столь мелкие изменения. Ведь и в физике хаотическое движение отдельных крошечных атомов газа не влияет на базовые параметры состояния атмосферы.

В-третьих, условием совершенной конкуренции является отсутствие барьеров при входе на рынок и выходе с него. Дело в том, что, когда такие барьеры есть, продавцы начинают вести себя как единое сообщество, даже если их много и все они — мелкие фирмы. В курсе истории подобные явления уже рассматривались при описании средневековых ремесленных цехов и купеческих гильдий. Хорошо известно, что обычно те старались устранить конкуренцию между своими членами.

Напротив, типичное для совершенной конкуренции отсутствие барьеров или свобода входить на рынок (в отрасль) и покидать его значит, что ресурсы полностью мобильны и без проблем перемещаются из одного в другой вид деятельности. Стоит повыситься прибылям, получаемым фирмами в какой-то отрасли, и в нее устремляются тысячи желающих выпускать ставший популярным товар. С другой стороны, нет трудностей и с прекращением операций на рынке. Условия не вынуждают никого оставаться в отрасли, если это не соответствует его интересам. Другими словами, отсутствие барьеров означает абсолютную гибкость и адаптивность рынка совершенной конкуренции.



В-четвертых, для существования рынка совершенной конкуренции необходимо, чтобы информация о ценах, объемах спроса и предложения и других важных для принятия решений показателях была свободно доступна для всех.

При совершенной конкуренции у фирм есть возможность быстро и рационально реагировать на изменившиеся условия рынка посредством перемещения применяемых ресурсов. Не существует никаких коммерческих тайн, непредсказуемого развития событий, неожиданных действий конкурентов. То есть решения принимаются фирмой в условиях совершенной информации о рынке.

Задание: Обсудите в классе, всегда ли покупателям известна вся важная информация о товарах (где можно найти самые низкие цены, самое лучшее качество продукции и т.п.). Какие последствия вызывает нехватка информации для продавцов и покупателей?

Четыре перечисленных условия настолько жестки, что им едва ли может соответствовать хоть один реально функционирующий рынок. Даже наиболее похожие на совершенную конкуренцию рынки лишь частично удовлетворяют им. Например, мировой рынок ценных бумаг и сырьевые биржи весьма полно удовлетворяют первому допущению, с натяжкой соответствуют второму и третьему условиям. И ни один из них не удовлетворяет условию совершенной информированности.

Зачем же экономистам понадобилось рассуждать о рынке, который не существует в действительности? Дело в том, что совершенная конкуренция – это научная модель, которая позволяет – пусть и ценой больших упрощений реальной картины – понять логику происходящих на рынке событий. Этот прием, кстати, типичен для многих наук. Так, в физике используется целый ряд понятий (идеального газа, абсолютно черного тела, идеального двигателя), построенных на допущениях (отсутствии трения, тепловых потерь и т.п.), которые полностью никогда не исполняются в реальном мире, но служат удобными моделями для его описания.

Кроме того, модель совершенной конкурентного рынка позволяет судить о принципах функционирования очень многих малых фирм, продающих стандартизированную однородную продукцию, и, следовательно, действующих в условиях, приближенных к совершенной конкуренции.

Какие условия могут считаться близкими к совершенно конкурентному рынку? Вообще говоря, на этот вопрос можно дать разные ответы. Мы подойдем к нему с позиции фирмы, то есть выясним, в каких случаях фирма на практике действует так (или почти так), как если бы ее окружал рынок совершенной конкуренции.

Критерий совершенной конкуренции

Разберемся для начала, как должна выглядеть кривая спроса на продукцию фирмы, действующей в условиях совершенной конкуренции. Вспомним, что фирма выступает на рынке с очень малой частью общего количества производимого и реализуемого отраслью товара. Следовательно, как бы ни менялись объемы ее производства, это никак не повлияет на рыночную обстановку, а значит, уровень цены не будет меняться с увеличением или уменьшением выпуска продукции.

Очевидно, что в таких условиях кривая спроса на продукцию фирмы будет выглядеть как горизонтальная линия (см. рис. 6.3). Выпустит ли фирма 10 единиц продукции, 20 или 1, рынок поглотит их по одной и той же цене P .

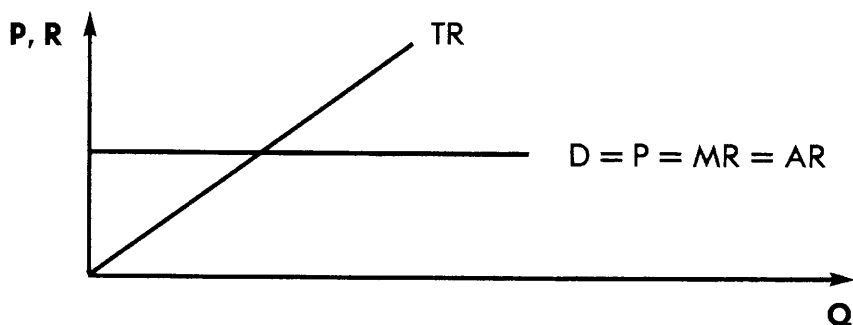


Рис. 6.3. Кривые спроса и общего дохода для отдельной фирмы в условиях совершенной конкуренции

С теоретической точки зрения линия цены, параллельная оси абсцисс, означает абсолютную эластичность спроса. В случае бесконечно малого снижения цены фирма могла бы расширять до бесконечности свои продажи. При бесконечно малом повышении цены продажи предприятия были бы сведены к нулю.

- ! Наличие абсолютно эластичного спроса на продукцию
- фирмы принято называть **критерием совершенной конкуренции**.

Как только на рынке складывается такая ситуация, фирма начинает вести себя как (или почти как) совершенный конкурент. Действительно, выполнение критерия совершенной конкуренции задает для фирмы многие условия деятельности на рынке, в частности определяет закономерности получения дохода.

Вы уже знаете, что такое доход фирмы (см. гл. 5). Экономическая наука подсчитывает доход в трех разновидностях. Общим доходом (TR) называют всю сумму выручки, которую получает фирма.

Средний доход (AR) отражает выручку в расчете на единицу реализованной продукции (или, что то же самое, общий доход, деленный на число реализованных продуктов). Наконец, предельный доход (MR) представляет собой дополнительный доход, полученный в результате продажи последней из реализованных единиц продукции.

Доход
фирмы

Прямым следствием выполнения критерия совершенной конкуренции является то, что средний доход при любом объеме выпуска равен одной и той же величине – цене товара и, что на том же уровне всегда находится предельный доход. В самом деле, пусть стирка одного килограмма белья стоит 50 руб. ($P = 50$). Тогда дополнительный доход от получения заказа на стирку каждого следующего килограмма тоже составит 50 руб. ($MR = 50$). Ну, а каков будет средний доход от стирки одного килограмма белья, если каждый заказ оплачивается по пятидесятирублевому тарифу? Ясно, что и он составит 50 руб. ($AR = 50$).

Таким образом, существует равенство между средним доходом, предельным доходом и ценой ($AR = MR = P$). Поэтому кривая спроса на продукцию отдельного предприятия в условиях совершенной конкуренции является одновременно и кривой его среднего и предельного дохода.

Что касается общего дохода (общей выручки) предприятия, то он растет пропорционально росту выпуска продукции и выглядит как луч, исходящий из начала координат (см. рис. 6.3). Действительно, при постоянстве цены величина дохода, то есть произведение количества на цену ($TR = PQ$), превращается в прямую, линейную зависимость (вида $y = ax$).

Максимизация прибыли

Знакомство с понятиями предельного дохода (MR) и предельных издержек (MC , см. предыдущую главу) позволяет понять общий принцип, руководствуясь которым можно решить задачу максимизации прибыли, задачу важнейшую для всякой действующей на рынке фирмы. Алгоритм достаточно очевиден: увеличение выпуска продукции повышает прибыль только в том случае, если доход от продажи дополнительной единицы продукции превышает издержки производства данной единицы, то есть, если $MR > MC$. На рис. 6.4. этому условию соответствуют объемы выпуска A , B . Дополнительные прибыли, получаемые в результате выпуска этих единиц, выделены на нем жирными линиями.

Напротив, когда издержки, связанные с выпуском еще одной единицы продукции, выше приносимого за счет ее реализации, дохода ($MR < MC$), то, произведя соответствующую порцию товара, фирма лишь сокращает свою прибыль (см. точки D , E , F ; жирно выделены дополнительные вычеты из прибыли).

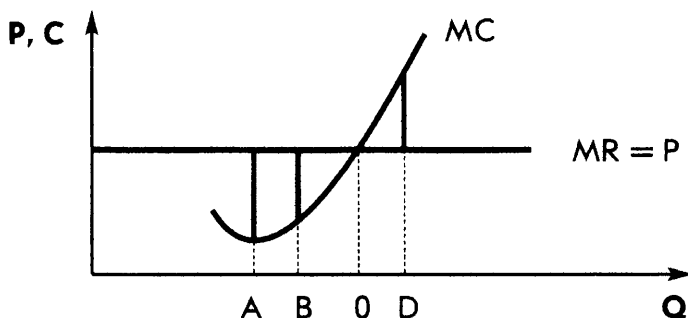


Рис. 6.4. Правило $MR=MC$

Очевидно, что в этих условиях максимальная прибыль будет достигнута при том объеме производства (на рис. 6.4 – в точке O), где кривая предельных издержек в своем возрастании пересечет кривую предельного дохода, то есть сравняется с ней ($MR = MC$). Действительно, пока $MR > MC$ увеличение производства, приближающее его к точке O , дает все большую прибыль. Когда же после пересечения кривых устанавливается соотношение $MR < MC$, увеличивать прибыль начинает, наоборот, сокращение производства. Другими словами, прибыль растет при приближении к точке равенства предельных издержек и дохода с любой

стороны. А, следовательно, максимум прибыли достигается в самой точке.

Эту закономерность в экономической науке принято называть правилом $MR = MC$. Согласно ему, максимизация прибыли (минимизация убытков) достигается при объеме производства, соответствующем точке равенства предельного дохода и предельных издержек.

Отметим, что правило $MR = MC$ справедливо не только для условий совершенной конкуренции, но и для других типов рынка.

Но есть и специфика рынка совершенной конкуренции. При ней предельный доход равен цене товара (P). Поэтому правило $MR = MC$ может быть представлено и в иной форме:

$$P = MR = MC \text{ или } P = MC.$$

То есть в условиях совершенной конкуренции максимизация прибыли (минимизация убытков) достигается при объеме производства, соответствующем точке равенства предельных издержек и цены.

Суммируем теперь то, что мы узнали о совершенной конкуренции, и постараемся понять, как ведет себя на нем отдельная фирма и что при этом происходит в отрасли в целом.

Работа рынка
при совершенной
конкуренции

Начнем с того, что равновесие рынка складывается в результате взаимодействия спроса, предъявляемого огромным числом независимых покупателей, и предложения, обеспечиваемого столь же большим числом фирм-производителей. Именно соотношение спроса и предложения во всей отрасли в целом задает уровень цен на рынке.

Ни одна фирма не заинтересована завышать свои цены по сравнению с этим уровнем. В противном случае все ее покупатели просто перебегут к конкурентам (напомним: продукция, предлагаемая любым из производителей, неотличима от продукции других). Нет у фирм и возможности как-то повлиять на сложившуюся цену. Например, бессмысленно пытаться достичь такого результата, искусственно занижая выпуск продукции, чтобы создать дефицит и, воспользовавшись товарным голодом, вздуть цены. Никакого дефицита не возникнет просто потому, что каждая из фирм слишком мала, чтобы рынок отреагировал на изменения ее объема производства. Поэтому на рынке совершенной

конкуренции фирмы принимают сложившийся уровень цен как данность и, не пытаясь никак манипулировать им, производят продукцию в строгом соответствии с правилом $MC = P$.

Задумаемся еще над одним вопросом. Какие прибыли получают фирмы при совершенной конкуренции? Если отвлечься от случайных колебаний, то это будут нормальные прибыли, соответствующие среднему уровню по экономике*.

Ведь барьеров при входе и выходе с рынка нет. Поэтому, если, например, под воздействием автономно увеличившегося спроса (товар вдруг вошел в моду) цены подпрыгнут вверх, из-за чего прибыли превысят нормальный уровень, то в отрасль хлынет масса новых фирм. В результате этого повысится предложение, что при данной величине спроса обязательно вызовет снижение цен и прибылей. Точно так же, если уровень цен и прибылей в отрасли станут ниже нормального уровня (ничто не вечно под луной – наш товар вышел из моды и спрос на него упал), то фирмы побегут из нее. Предложение уменьшится, и цены вырастут, вернув прибыльность к нормальному уровню.

Итак, в мире совершенной конкуренции не бывает завышения цен, занижения объемов производства и извлечения необоснованно высоких прибылей. Следуя за изменчивым спросом, производители перемещают свои капиталы из отрасли в отрасль так, что любой возникший дефицит немедленно ликвидируется. Производство всех товаров, на которые существует спрос (читай: на которые есть оплаченная общественная потребность), одинаково прибыльно и осуществляется строго в нужных объемах, без всяких излишков.

Эта почти идиллическая картина имеет, однако, важный изъян. Она возможна лишь при совершенной конкуренции, тогда как реальный рынок переполнен несовершенствами.

Задание: Обсудите в классе, хорошо ли было бы жить в мире совершенной конкуренции. Кроме только что названных положительных черт примите во внимание условия совершенной конкуренции, в частности, одинаковость производимой продукции, наличие на рынке только малых фирм. А что вы думаете о скорости технического прогресса в таком мире?

* В более строгой терминологии этот уровень прибыльности называют «нулевыми экономическими прибылями».

Условия несовершенной конкуренции

Подавляющее большинство реальных рынков – это рынки несовершенной конкуренции. Свое название они получили в связи с тем, что конкуренция, а значит, и стихийные механизмы саморегуляции («невидимая рука» рынка) действуют на них несовершенно. В частности, часто нарушается принцип отсутствия в экономике излишков и дефицитов, который как раз и свидетельствует об эффективности, совершенстве рыночной системы. Коль скоро какие-то товары избыточны, а каких-то не хватает, уже нельзя утверждать, что все имеющиеся ресурсы экономики расходуются только на производство нужных благ в нужных количествах.

Условия несовершенной конкуренции показаны на рис. 6.5. Как мы убедимся в дальнейшем, каждое из них в отдельности и все они вместе способны сделать рынок несовершенным.

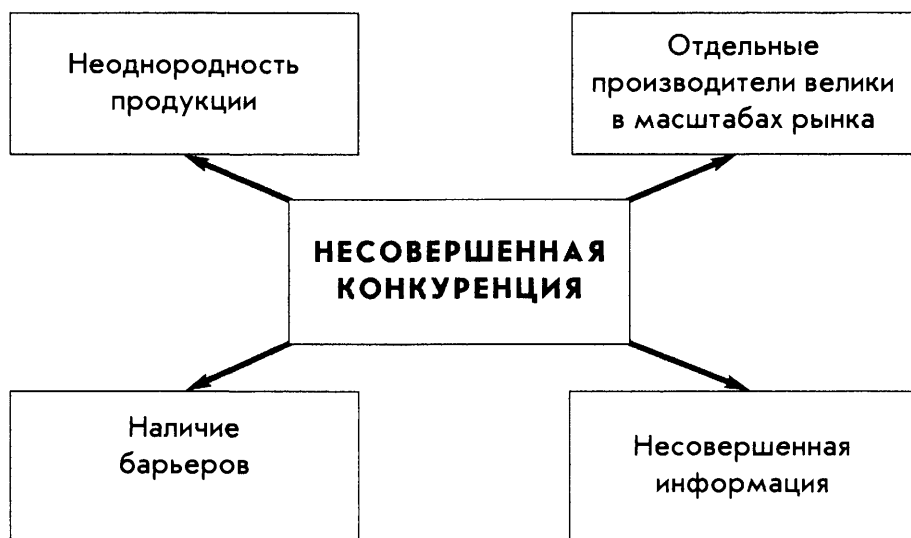


Рис. 6.5. Условия несовершенной конкуренции

Работа рынка при несовершенной конкуренции

При совершенной конкуренции у фирмы нет рычагов влияния на рыночную цену: слишком мала и слаба она, чтобы воздействовать на общую ситуацию в отрасли. В силу этого нет у фирм

мы и стимулов к искусственному снижению объема производства. Напротив, при несовершенной конкуренции компания велика в масштабах рынка. Стоит ей снизить объемы производства, и цены на ее товары повысятся. Тем самым создаются стимулы к снижению объема выпуска.

Сравним для примера две ситуации. Владелец табачного ларька в крупном городе решил сократить размеры издержек. Для этого он уволил продавца-сменщика и сократил время работы оставшегося продавца. Допустим, что в результате этих мер продажи сигарет в ларьке упали в 3 раза. Почувствует ли эти изменения в объеме предложения сигарет рынок города-миллионника? Возникнет ли дефицит, подскочат ли цены на сигареты? Чтобы дать отрицательный ответ на эти вопросы не надо быть великим экономистом. А теперь допустим, что втрое меньше автомобилей, чем раньше, выставил на продажу АвтоВАЗ. Как бы ни ругали качество отечественных автомобилей, большинство россиян ездит именно на них. А главным российским производителем, поставляющим более 2/3 легковушек, является именно АвтоВАЗ. Ясно, что при свертывании им производства и дефицит, и условия для повышения цен обязательно возникнут.

Маневрируя объемом выпуска или уровнем цен, в условиях несовершенной конкуренции можно добиться получения значительных прибылей. И здесь вновь проявляется коренное различие рынков совершенной и несовершенной конкуренции.

Даже возникнув по каким-то причинам, прибыль, превышающая нормальный уровень*, в условиях совершенной конкуренции в долгосрочном периоде исчезает. Действительно, в отрасли, где она появилась, неизбежно нахлынут дополнительные капиталы, предложение превысит спрос, цены упадут, а прибыль исчезнет. Иное дело несовершенная конкуренция. На пути проникновения новых фирм здесь стоят барьеры. Поэтому экономическая прибыль имеет тенденцию к закреплению в долгосрочном периоде.

Проследим теперь за этими явлениями в конкретных условиях монополистической конкуренции, олигополии и монополии.

* Такую прибыль называют «положительной экономической прибылью».

Монополистическая конкуренция – одна из форм несовершенной конкуренции и вместе с тем разновидность полиполии, то есть рынка с большим числом производителей и, следовательно, с острой конкуренцией. Сочетание элементов монополии и конкуренции определяет противоречивые черты поведения фирм на этом рынке, для обозначения которого экономисты не случайно используют название, включающее оба – на первый взгляд, взаимоисключающие – термина.

Монополистическая конкуренция

На рынке монополистической конкуренции действует множество фирм, причем среди них либо вообще нет крупных, либо те не имеют решающих преимуществ перед мелкими и соседствуют с ними. Барьеры на пути проникновения на такой рынок сравнительно невелики: для того чтобы открыть мастерскую по выпуску мягкой мебели или модную парикмахерскую, большие капиталы не нужны, да и конкурентам трудно помешать этому. Незатруднителен обычно и уход с рынка – всегда находятся покупатели, готовые купить небольшое дело.

Почему же, несмотря на множество фирм на рынках описываемого типа и легкость пополнения их рядов «пришельцами» из других отраслей, конкуренция здесь не является совершенной? Главная причина кроется в самой заметной черте рынка монополистической конкуренции, а именно в разнообразии, дифференциации продукта.

Дифференциация продукта

На рынке монополистической конкуренции выпускаемая каждой фирмой разновидность товара чем-то отличается от изделий других компаний. Вообще-то фирма, действующая в условиях монополистической конкуренции, контролирует лишь небольшую долю всего рынка соответствующего продукта. Знаменитое винодельческое хозяйство выпускает ничтожную часть всего потребляемого в стране вина, а модный парикмахерский салон на главной улице города обслуживает лишь малое число горожан, желающих постричься.

Однако дифференциация товара приводит к тому, что единый рынок распадается на отдельные, сравнительно самостоятельные части (их называют сегментами рынка). И на таком сегменте рынка доля даже маленькой фирмы может стать очень большой. Любой из производителей занимает своеобразное

положение «мини-монополиста» (единственного производителя данной разновидности продукта), обладает известной властью на рынке. И, конечно, фирмы пользуются этим, в частности, завышая цены.

Вспомните богатый летний базар. Малина, клубника, другие ягоды являются на нем настоящей приманкой для потребителя. И всего этого добра на рынке вдоволь. Но как отличается ягода у разных продавцов. Вот совсем дешево продается клубника, начавшая закислое на летнем солнышке. У другого продавца ягоды крепкие, но мелкие. Третья клубника и крупная, и свежая одновременно. У следующего торговца на прилавке лежат темно вишневые ягоды какого-то редкого сорта. Еще один продавец выставил табличку, сообщающую, что его ягода местная, из ближнего пригорода. А другой продавец непрерывно балагурит и громче всех расхваливает свою клубнику, из-за чего на его в общем-то рядовую ягоду все невольно обращают внимание.

Вы подошли к понравившейся крупной и на вид сладкой ягоде ... и сразу отскочили. Названная продавцом цена намно-



го превышает ваши ожидания. Проносится мысль: не беда – куплю у другого. Но что это? Несмотря на все изобилие богатого базара, другого продавца с похожей ягодой нет. Одна не так свежа, другая мельче, третья – не того сорта. Оказывается не гигантская корпорация, а мелкий торговец может быть своего рода монополистом, хотя и буквально стоит в толпе конкурентов.

Выходит, барьеры при входе на рынок монополистической конкуренции все же есть. Ранее мы сказали, что доступ в отрасль, в которой сложились условия монополистической конкуренции, относительно свободен. Теперь мы в состоянии уточнить эту формулировку: выход на такой рынок не блокирован никакими иными барьерами, за исключением препятствий, связанных с дифференциацией продукта. Действительно, вырастить клубнику при должном терпении и прилежании может каждый. Но добиться тех же результатов, что и опытный селекционер, далеко не просто. Его знания и опыт представляют собой существенное препятствие на пути возможных подражателей.

Иными словами, дифференциация продукта не только создает для фирмы преимущества (скажем, возможность установить высокую цену), но и помогает защитить их от конкурентов. Поэтому фирмы вполне сознательно создают и поддерживают дифференциацию, тем самым добиваясь для себя дополнительных прибылей. Основными способами дифференциации товаров является создание между ними различий: 1) в свойствах и качестве; 2) в сервисе; 3) в рекламе.

Из приведенных способов дифференциации товаров два первых пункта очевидны, комментарии же заслуживает лишь последний пункт. Часто отличия товара от всех прочих объясняются не его реальными свойствами, а репутацией в глазах потребителей. Поэтому-то реклама, как раз и являющаяся одним из наиболее эффективных инструментов воздействия на представления потребителей, способна вызывать значительную дифференциацию товара.

Задание: Обсудите в классе, в какой мере реклама способна навязывать потребителям определенное мнение. Подвержены ли и вы ее влиянию? Или вас не провести рекламными трюками? Приведите конкретные примеры.

Монополистическая конкуренция на практике

В отличие от совершенной конкуренции конкуренция монополистическая – не только абстрактная теоретическая модель, но и достаточно часто встречающийся тип реального рынка. Он характерен для пищевой промышленности, производства одежды и обуви, книгоиздания, мебельной промышленности, розничной торговли, большинства видов услуг и ряда других отраслей.

Более того, монополистическая конкуренция – это главная из наблюдаемых в современных условиях разновидностей **полиполии** (множественности продавцов). Ни на каких иных рынках в реальном мире не наблюдается множества остро конкурирующих друг с другом мелких производителей. Немаловажным плюсом является и товарное разнообразие, которое свойственно тем рынкам, где господствует монополистическая конкуренция. Ведь стремясь к повышению прибылей, монополистические конкуренты попутно (вне зависимости от своей воли – вспомним принцип «невидимой руки») приносят на рынок страны многообразие товаров.

Колбасу в России любят. Чуть ли не главной проблемой, которую люди старших поколений любят вспоминать, рассказывая о временах товарного дефицита, являются гигантские очереди за колбасой в советских магазинах и специальные «колбасные поезда», на которых жители провинциальных городов отправлялись в Москву с единственной целью приобрести это нехитрое лакомство.

Ныне ситуация иная. Полки буквально ломятся от колбас и копченостей (хотя цены и не всем по карману). Но вот беда: все производят одно и то же. Вот докторская колбаса без жира, а вот любительская – с жирком. Из полукопченых колбас чаще всего встречаются одесская и краковская. А среди деликатесов царят шейка, карбонад и буженина. Как добиться того, чтобы за вашу докторскую колбасу потребитель добровольно отдал свои рубли и копейки, выбрав именно ее среди многих десятков колбас с тем же названием?

Крупные компании часто делают ставку на интенсивную рекламу. Кто не видел по телевизору рекламу микояновских колбас, подчеркивающую, что фирма уже не первое десятилетие является «поставщиком Кремля». Но телевизионная реклама безумно дорога. Некоторые компании уповают на ка-

чество своей продукции. Например, московский Таганский комбинат – один из немногих в России, который производит колбасу из отечественного парного мяса.

Среди небольших фирм популярны оригинальные рецепты. Кто-то производит мюнхенские и нюрнбергские сосиски непривычного для нашей страны белого цвета. Кто-то воспроизвел рецептуру финского сервелата, поразившего наших соотечественников своим вкусом еще во время московской Олимпиады-80. Еще одна фирма выпустила жгуче наперченные говяжьи сардельки «Мексика». Вариациям нет конца.

Какой же путь ведет к успеху? При правильной реализации – все и каждый в отдельности. Ведь монополистическая конкуренция – это рынок разнообразия.

К тому же не следует преувеличивать доступную фирмам-монополистическим конкурентам степень рыночного господства, а значит и степень несовершенства данного типа рынка. Изоляция сегментов рынка, на которых продаются разновидности одного и того же продукта, не абсолютна. Компаниям постоянно приходится считаться с конкуренцией чужих товаров, по своим базовым качествам похожих на их собственный. Например, спрос даже на элитную клубнику переключится на другую ягоду, стоит ее производителю слишком завысить цену. Кто-то купит клубнику чуть похуже, а кто-то вообще предпочтет малину. Словом, сильно нарушить интересы потребителей монополистические конкуренты не в силах.

Учитывая все обстоятельства, государство обычно активно поддерживает структуру тех рынков, где сложилась монополистическая конкуренция, ограничивает возможности крупных фирм с помощью захватов и поглощений подчинить независимых производителей.

6.3. Рынки с ослабленной конкуренцией

Иначе обстоит дело на рынках с ослабленной конкуренцией – при олигополии и монополии. Степень несовершенства этих рынков такова, что часто мешает нормальному функционированию экономики. Государство же, как минимум, внимательно приглядывается к развитию событий на таких рынках, а часто и активно регулирует их.

Олигополия

Олигополия является одной из самых распространенных структур рынка в современной экономике. В большинстве стран почти все отрасли тяжелой промышленности — металлургия, химия, автомобилестроение, электроника, судо- и самолетостроение и др. — имеют именно такую структуру.

Наиболее заметная черта олигополии состоит в немногочисленности действующих на рынке фирм. Не следует, впрочем, думать, что компании-олигополисты можно в буквальном смысле пересчитать по пальцам. Такое, конечно, тоже бывает, но далеко не всегда. Обычно в олигополистической отрасли, как и при монополистической конкуренции, наряду с крупными действует немало мелких фирм. Однако на несколько ведущих компаний приходится столь большая часть суммарного оборота отрасли, что именно их деятельность определяет развитие событий на рынке.

При монополистической конкуренции решающей причиной несовершенства конкуренции является дифференциация продукта. В условиях олигополии этот фактор тоже имеет значение. Наличие особого (дифференцированного) продукта может затруднять доступ конкурентов на рынок. Так, разработка удачной модели автомобиля помогает крупной фирме-производителю пользоваться преимуществами ее уникальности на рынке и извлекать за счет этого дополнительные прибыли.



Тем не менее, дифференциация продукта носит при олигополии необязательный характер, не она определяет суть рыночной ситуации. Есть олигополистические отрасли, в которых дифференциация продукта значительна (например, упомянутое автомобилестроение). Но существуют и отрасли, где продукт является стандартизированным (цементная, нефтяная промышленность, большинство подотраслей металлургии).

Зато главной причиной формирования олигополии во всех случаях является **экономия на масштабах производства**.

Парикмахерская на 10 000 посадочных мест будет заведомо неэффективной. В такой отрасли олигополия никогда не сложится.

Но нельзя и эффективно вручную собирать автомобили в сарайчике. Для того, чтобы издержки в автомобилестроении были низки, необходима конвейерная технология производства и, соответственно, значительные размеры предприятия. То есть отрасль приобретает олигополистическую структуру в том случае, если крупный размер фирмы обеспечивает существенную экономию издержек и, следовательно, если крупные фирмы в ней имеют значительные преимущества над мелкими.

Дело в том, что крупных фирм в отрасли никогда не может быть много. Уже многомиллиардная стоимость их заводов служит надежным барьером на пути проникновения новых компаний в отрасль. При обычном развитии событий фирма укрупняется постепенно и к тому моменту, когда в отрасли складывается олигополия, узкий круг крупнейших фирм уже фактически определен. Чтобы вторгнуться в него, «чужаку» надо сразу выложить такую сумму, которую олигополисты постепенно инвестировали в дело за десятилетия.

Но даже если бы нашлись средства на сооружение большого числа гигантов, те не смогли бы в дальнейшем прибыльно работать. Ведь емкость рынка ограничена. Потребительского спроса вполне хватает, чтобы поглотить продукцию тысяч мелких пекарен или авторемонтных мастерских. Однако никому не нужен металл в тех количествах, которые могли бы выплавить тысячи домен-гигантов.

Большая доля в выпуске продукции в свою очередь обеспечивает фирмам-олигополистам значительную степень контроля над рынком. Уже каждая из фирм в отдельности достаточно велика, чтобы оказывать влияние на положение в отрасли. Так, если олигополист решит уменьшить выпуск продукции, это приведет к

Экономия
на масштабах
производства

повышению цен на рынке. Если же несколько олигополистов предпринимают согласованные действия, их власть приближается к монополистической.

Три разновидности олигополии

Наблюдаются ли согласованные действия олигополистов в действительности? И, если да, то, какие последствия они вызывают? Ответ на эти вопросы зависит от той разновидности олигополии, которая сложилась

на данном конкретном рынке. Можно выделить три принципиальные возможности поведения фирмы на олигополистическом рынке:

1. Нескоординированная олигополия.
2. Картель (или сговор) фирм.
3. Картелиподобная структура рынка (или «Игра по правилам»).

Рассмотрим более подробно каждую из них.

Нескоординированная олигополия

При несоординированной олигополии фирмы-олигополисты принимают решения абсолютно независимо друг от друга. Однако эти гиганты столь велики и могущественны, что действия каждого

из них, даже помимо желания, непосредственно сказываются на всех остальных, вызывая неизбежную ответную реакцию. Процесс принятия решения в этой ситуации напоминает анализ шахматной партии, где игрок не только продумывает свой предстоящий ход, но и старается предугадать вероятные ответы на него своего противника.

Так, при этой разновидности олигополии очень легко вызвать ценовую войну, которая принесет убытки всем участникам. Если, скажем, один из олигополистов резко снизит цены, то не реагировать на это остальные не могут. Ведь он располагает достаточными производственными мощностями, чтобы перехватить значительную часть «чужих» клиентов. Кто-то из остальных олигополистов проведет ответное резкое снижение цен. За ним последует еще один. И вот уже первому снизившему цены нужно вновь уменьшать их, чтобы не остаться без покупателей. Спираль сокращений цен закручивается все стремительней и все хуже поддается управлению со стороны участников этой самоубийственной гонки за минимальными ценами.



Изменение цен и объемов производства при несоординированной олигополии является поэтому рискованным делом. Достаточно, чтобы действия данной фирмы были субъективно оценены конкурентами как агрессивные, чтобы те приняли жесткие контрмеры. Единственной надежной тактикой становится принцип «Не делай резких движений». Все изменения лучше производить мелкими шагами, с постоянной оглядкой на реакцию конкурентов. Поэтому для несоординированного олигополистического рынка характерна негибкость цен.

Относительная негибкость цен на продукты олигополистических отраслей по сравнению с товарами отраслей конкурентных действительно является твердо установленным эмпирическим фактом, постоянно наблюдаемым в реальной экономике. Последствия этого явления для судеб рыночной системы исключительно велики.

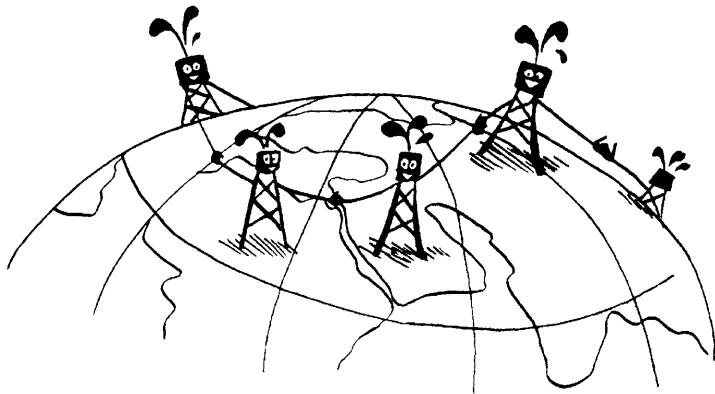
Напомним, что механизм функционирования рыночной экономики основывается на ценовой саморегуляции рынка. При несоординированной олигополии этот механизм, однако, если и не совсем уничтожен, то ослаблен: цены становятся малоподвижными, они больше гибко не реагируют на изменения спроса и предложения. Возможными становятся серьезные искажения цен и объемов производства по сравнению с объективными запросами рынка. Когда эти диспропорции вырываются наружу и олигополисты переходят к открытым конкурентным схваткам, возникают разрушительные ценовые войны гигантских корпораций.

Задание: Рассмотрите и обсудите проблемную ситуацию: «Чего ждать потребителю от ценовой конкуренции на книжном рынке?»

Картель

Примеры подобных войн особенно часто встречались на ранних этапах становления крупного бизнеса – в конце XIX – первой половине XX веков. Поэтому исторический опыт подталкивал фирмы к решению проблем нескоординированной олигополии путем прямого заключения соглашения (картеля). Немногочисленность основных участников олигополистического рынка по понятным причинам облегчала заключение подобного сговора.

Главная идея картеля состоит в установлении объема производства и цен на таком уровне, который обеспечивает максимальную прибыль для всей группы договаривающихся компаний в целом, как если бы они были единой фирмой-монополистом. Далее полученная монопольная прибыль делится между участниками картеля с помощью определения квоты (доли) каждого из них в общем производстве или путем географического раздела рынков.



Временем расцвета картелей был период с конца XIX и до конца 30-х годов XX века, когда они имели легальную форму и были широко распространены. Если монополия в точном смысле этого слова (то есть господство в отрасли одной единственной фирмы) представляет собой редкое и, как правило, кратковременное явление, то картели названного периода смогли создать монополистическую структуру рынка в целом ряде ведущих отраслей (электротехника, химия, металлургия, нефтяная промышленность).

Результаты этого оказались плачевными. Картели оказали резко отрицательное воздействие на рыночную экономику. А именно, худшие образцы завышения цен и занижения выпуска продукции дали именно картели. Нередко картели тормозили технический прогресс: с целью экономии издержек новые изобретения «клялись под сукно» до тех пор, пока не износятся машины, выпускающие товары по старой технологии.

Урок не прошел даром: в большинстве стран картели тогда же или чуть позже были законодательно запрещены. Не разрешено (за немногими специально установленными законом исключениями) создание картелей и по современному российскому законодательству. В настоящее время картели существуют (и преследуются властями всех стран) как тайные сговоры.

Компромисс между несоординированной олигополией и прямым сговором представляет собой картелеподобная структура рынка или «игра по правилам». Фирмы не вступают друг с другом в соглашения, но подчиняют свое поведение определенным неписаным правилам. Такая политика, с одной стороны, не превращает олигополистов в некое подобие единой фирмы. А это позволяет избежать юридической ответственности, вытекающей из антикартельного законодательства. С другой стороны, общепризнанные правила поведения уменьшают риск непредсказуемой реакции конкурентов, то есть сглаживают главную опасность, свойственную несоординированной олигополии.

Картелеподобная
структура

Наиболее часто употребляемым приемом «игры по правилам» является **лидерство в ценах**. Оно состоит в том, что все крупные изменения цен сначала проводит одна фирма (обычно самая крупная), а затем они повторяются в близких размерах остальными компаниями. Ценовой лидер фактически единолично определяет цены (а значит, и объем производства) для всей отрасли. Но делает это с таким расчетом, чтобы новые цены устроили и остальных. Ведь если они будут невыгодны конкурентам, то те просто не последуют за лидером и отрасль перейдет в опасное для всех участников состояние несоординированной олигополии. Не случайно поэтому лидер часто «прощупывает» отношение конкурентов, заранее предавая огласке размер предстоящего изменения и прислушиваясь к реакции других фирм.

Итак, все разновидности олигополии ведут к формированию рынков с высокой степенью несовершенства. Однако есть и различия: нескоординированная олигополия внутренне неустойчива, картели фактически перерождают олигополию в монополию. «Меньшим из зол» является картелеподобная структура рынка, не случайно ставшая в наше время самой распространенной разновидностью олигополии.

Задание: Обсудите, с какими разновидностями олигополии вы встречались на практике. Наблюдаются ли в России ценовые войны? Встречаются ли негласные соглашения об установлении одинаковых цен вроде бы конкурирующими фирмами?

Монополия

Высшим проявлением несовершенной конкуренции является монополия. Собственно говоря, в условиях монополизации рынка само существование конкуренции может быть признано лишь с большими оговорками. Ведь конкуренция предполагает разделение экономической власти, наличие у потребителя выбора. Именно поэтому начинается состязание между производителями за спрос потребителя, возникает стремление наилучшим образом удовлетворить его запросы. В условиях же монополии потребителям противостоит единый производитель-гигант. Хочет или не хочет того потребитель, он вынужден пользоваться продукцией монополиста, соглашаться на его ценовые условия и т.д.

Всевластию монополиста обычно помогает уникальность или незаменимость продукции последнего. Может ли горожанин добровольно отказаться от услуг монопольного поставщика электроэнергии, заменив ее чем-то в домашнем хозяйстве? Способно ли угольное предприятие, связанное с остальной страной единственной веткой железной дороги, отказаться от ее услуг? Отрицательный ответ на подобные вопросы очевиден, также как и то, что подобное положение позволяет монополисту диктовать свои условия с позиции силы.

Понятно, что описанная ключевая позиция создает предпосылки для получения монополистом сверхприбылей. Очевидно, однако, и то, что эти преимущества мгновенно улетучились бы, появившись в отрасли хотя бы еще один производитель-конкурент. Монополисту немедленно пришлось бы перейти от диктата по отношению к потребителю к скрупулезному учету потребностей и даже капризов последнего.



Непреодолимые барьеры

Именно поэтому монополистическая структура рынка может возникнуть только там, где она защищена целой системой практически непреодолимых барьеров на пути вторжения в отрасль независимых конкурентов. Основными барьерами, существующими в монополистической отрасли, являются:

1. Преимущества крупного производства (вплоть до естественной монополии).

2. Легальные барьеры (монопольное владение источниками сырья, земель, правами на научно-технические достижения, санкционированные государством исключительные права).

3. Нечестная конкуренция.

Во-первых, как и на олигополистическом рынке, в монополизированной отрасли эффективны лишь крупные предприятия. Собственно говоря, шансы на возникновение монополии существуют лишь там, где размеры создают крупные преимущества в издержках. Это создает высокий барьер перед всеми желающими проникнуть в отрасль.

Важным частным случаем монополистической структуры рынка, формирующейся на основе преимуществ крупного производства, являются естественные монополии. Задумаемся над

простым вопросом: могут ли фирмы, поставляющие в нашу квартиру газ, воду, электроэнергию, не выступать по отношению к нам в роли монополистов? Чтобы нарушить их монополию, в квартиру надо было бы подвести, скажем, десять разных газовых труб от разных производителей газа. А рядом с плитой, вероятно, пришлось бы установить переключатель. Начиная готовить обед в этом доме, хозяйка долго вертела бы тумблер, прикидывая, у какой фирмы сегодня газ получше да подешевле.

Хотя нарисованная нами картина, наверняка, понравилась бы вашим родителям (особенно, если недавно газовый или электрический монополист в очередной раз, не спросив их, повысил цены), признать ее чем-либо, кроме фантастики, невозможно. Очевидно, что, если проложить в городе десять независимых газовых сетей от разных производителей, потом столько же от независимых поставщиков электроэнергии, потом еще два комплекта по десять разных труб для горячей и холодной воды и, вероятно, столько же независимых канализационных сетей, — если сделать все это, то коммунальные услуги буквально станут золотыми. Ведь издержки на прокладку всех этих дублирующих друг друга труб, проводов, коллекторов были бы гигантскими. А оплачивать их пришлось бы потребителю. Пожалуй, на таком фоне даже ценовая политика нынешних монополистов показалась бы невинной шалостью.

Другими словами, в ряде отраслей сама технология определяет, что, чем больше компания, чем ближе она к 100%-ному охвату рынка, тем ниже издержки. Вот эти-то рекордно низкие издержки и служат естественным экономическим барьером для всех, стремящихся к вторжению в отрасль.

Легальные барьеры

Если отвлечься, однако, от случая естественных монополий, то кроме экономических барьеров монополию обычно защищают барьеры правовые (легальные), причем нередко именно они играют решающую роль.

Самым распространенным источником легальных барьеров являются права собственности. Если в собственности некой фирмы оказываются, например, уникальные источники сырья, земли с особыми свойствами и т.п., — это автоматически создает предпосылки для монополии. Важно лишь, чтобы производимый с использованием названных природных ресурсов продукт и сам был уникальным и незаменимым.

Можно попытаться создать правовые барьеры и искусственно, например, скупив все источники какого-то сырья или поглотив все фирмы-конкуренты. Правда, как мы увидим дальше, этого обычно не допускает государство.

Легальной защитой пользуются и права интеллектуальной собственности. Так, надлежащим образом оформленное и зарегистрированное изобретение (подтверждающий это документ называется патентом) дает его владельцу монопольное право на производство соответствующей продукции в течение определенного времени. Владелец патента может единолично осуществлять свое монопольное право, а может за вознаграждение в полном или частичном объеме предоставлять его другим лицам (выдавать лицензию). Скажем, может продать лицензию на производство и сбыт запатентованной продукции в определенной стране на условиях уплаты известного процента цены с каждой проданной единицы товара.

Напротив, отсутствие патента лишает изобретателя всяких привилегий. Так проявляется правовая природа данного барьера: есть патент – есть право, нет патента – нет и прав. Для нашей страны это обстоятельство имеет огромное значение, поскольку практически все изобретения советской эпохи не защищены международными патентами и вплоть до настоящего времени используются иностранцами бесплатно.

Еще один тип барьеров на пути в монополистическую отрасль – это так называемая нечестная конкуренция. Дело в том, что крупный производитель в борьбе с более мелкими конкурентами обладает массой преимуществ, фактически сводящихся к применению грубой силы. Так, конкурентов можно лишить доступа к сырью, кредитам, рынкам сбыта.

Нечестная
конкуренция

Схема здесь примерно одна во всех случаях. Честно вытеснить с рынка мелкого конкурента часто бывает трудно. Но можно пойти иным путем. Можно обратиться к руководству фирм-партнеров (железных дорог, перевозящих и грузы монополиста, и грузы конкурента; торговых фирм, реализующих их товары; банков, предоставляющих кредиты и т.п.) с ультиматумом: выберите, или мелкий конкурент, или наша корпорация. За счет продуктов корпорации фирмы-партнеры делают значительную долю своего оборота, за счет мелкого конкурента – лишь сотые доли процента. Поэтому ответ на ультиматум очевиден. У мелкого



конкурента под благовидным предлогом перестанут закупать его продукцию, откажутся ее перевозить, перестанут давать кредиты. Появляется возможность вытеснить конкурента и установить монополию даже там, где честным путем она никогда бы не сложилась.

В наше время особенно много возможностей нечестной конкуренции таится в рекламе. Имея большой рекламный бюджет (что всегда легче для фирмы-гиганта) можно легко опороочить продукцию конкурентов или внушить неверные представления о своих изделиях. Поэтому задача государства состоит в жестком пресечении любых форм нечестной практики, что, впрочем, не исключает их возрождения во все новых и новых видах.

Особо высокая степень несовершенства рынка при монополии (или при картельной форме олигополии) проявляется в том, что типичные последствия несовершенной конкуренции реализуются на этом рынке с особой силой. А именно наблюдаются:

Недопроизводство,
завышение цен,
монопольные
прибыли

1. Сильное недопроизводство товаров по сравнению с конкурентным уровнем.

2. Значительное завышение цен в сравнении с величиной, которая сложилась бы при совершенной конкуренцией.

3. Тенденция к постоянному получению прибыли, превышающей нормальный уровень (так называемой экономической прибыли).

Два первых пункта не требуют особых комментариев. Полное отсутствие конкурентов на рынке позволяет монополисту столь резко ограничить предложение, что уровень цен поднимается до максимума*.

Третий же пункт нуждается в пояснении. Появление прибыли, превышающей нормальный уровень, вполне может быть преходящим явлением. Мы уже видели, в частности, как приток новых фирм в отрасль в долгосрочном периоде разрушает экономические прибыли на рынке совершенной конкуренции.

Иная ситуация существует при монополии. В силу непреодолимости барьеров для входа в отрасль здесь помимо воли монополиста никогда не создаются новые производственные мощности. Поэтому, однажды возникнув, прибыль, превышающая нормальный уровень, в дальнейшем присваивается монополистом на постоянной основе.

У монополии, то есть ситуации господства на рынке единственного продавца, есть брат-близнец – монопсония или господство на нем единственного покупателя. Например, монопсония на рынке труда означает, что единственный работодатель противостоит здесь многочисленным независимым наемным рабочим. Так, в России любой инженер-железнодорожник по специальности может устроиться на работу только в МПС.

Монопсония

Последствия монопсонизма (если в дело не вмешивается государство) ничем не лучше последствий монополизма. Только если при монополии искусственно завышаются цены, то при монопсонизме они искусственно занижаются. Куда, скажем, деться тому же инженеру-путейцу, если МПС установит заниженную ставку зарплаты?

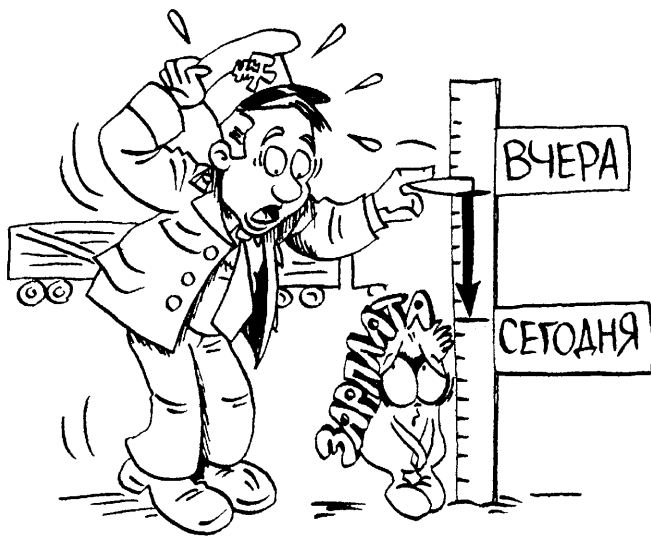
* Надо только помнить, что при высоких ценах спрос падает. Поэтому максимум с точки зрения монополиста - это не неограниченно высокая, а экономически обоснованная, хотя и завышенная, цена.

Необходимость
антимонопольной
политики

Монополия, монополия, а также почти неотличимая от нее форма олигополии – картель, как мы убедились, сопряжены с целым букетом резко отрицательных последствий для экономики страны. Недопроизводство, завышенные цены, неэффективное производство при этом составляют лишь вершину айсберга монополистических злоупотреблений. Те же причины, которые вынуждают клиента фирмы-монополиста мириться с высокими ценами, заставляют его соглашаться и с плохим качеством продукции, ее устарелостью (замедлением технического прогресса), отсутствием сервиса и другими проявлениями пренебрежения интересами потребителя.

Еще более опасно то, что монополия полностью блокирует механизмы саморегуляции рынка. Плохая и дорогая продукция может появиться и в немонополизированной отрасли. Но там подобные эксцессы являются лишь временным эпизодом. Конкуренция быстро расставляет все на свои места. Недобросовестный производитель либо меняет свое отношение к делу, либо вытесняется с рынка конкурентами.

Всевластие же монополиста в силу непреодолимости барьеров на пути в отрасль ничто не грозит даже в длительном плане. Самостоятельно рынок не в силах разрешить эту проблему. В этих условиях улучшить ситуацию может лишь государство, проводящее сознательную антимонопольную политику. Не слу-



чайно в наше время нет ни одной развитой страны, где бы отсутствовало специальное антимонопольное законодательство и не было бы специального органа власти для надзора за его исполнением.

Вместе с тем проведение антимонопольной политики сопряжено с рядом трудностей. Монополии не возникают на пустом месте, их порождают некие объективные причины. Поэтому во многих случаях монополии нельзя просто запретить или распустить. Особенно наглядно это видно в случае естественных монополий.

Высокая экономическая эффективность естественных монополий делает абсолютно недопустимым их дробление или насильственное насаждение конкуренции (вспомним фантастический пример с десятью газовыми трубами на кухне). Это, однако, не означает, что государство может воздержаться от регулирования этого вида монополии.

Регулирование естественных монополий

Ведь бесконтрольная деятельность естественных монополий способна принести значительный вред. Свои проблемы они пытаются решить, прежде всего, за счет повышения тарифов и цен. Последствия этого для экономики страны – самые разрушающие. Чуть ли не главной заботой российских предприятий являются вздутые железнодорожные тарифы, завышенные цены на энергию и т.п. Да и простые граждане знают не понаслышке, что такое монополизм. Оплачивая счета за коммунальные услуги (тепло, газ, электроэнергию, телефон) они каждый раз ощущают свою полную беспомощность перед лицом монополиста.

Чтобы ограничить злоупотребления, не разрушая естественной монополии, государство обычно берет под свой контроль устанавливаемые ею цены. Специальные региональные комиссии решают, сколько должен стоить в той или иной области России 1 квт/ч электроэнергии, 1 кубометр газа или 1 поездка на метро. Механизм этот носит явно нерыночный характер и потому неидеален. Но все же лучше он, чем всевластие бесконтрольных монополистов.

Другое направление регулирования естественных монополий – насаждение конкуренции там, где она возможна. Десять труб на кухню действительно не подведешь. Но почему, вызывая сантехника, чтобы починить кран, надо обращаться только в ДЭЗ, РЭУ или другое единое жилищно-коммунальное учреждение?



Регулирование
искусственных
монополий

В отличие от естественной, **искусственная, или предпринимательская, монополия** складывается в тех отраслях, где единственный производитель не обладает повышенной эффективностью по сравнению с несколькими конкуриру-

ющими фирмами. Установление монополистического типа рынка поэтому не является неизбежным для такой отрасли, хотя на практике может и сложиться, если будущему монополисту удастся устранить конкурентов.

Употребление термина искусственная (предпринимательская) монополия в экономической и правовой литературе отличается и еще одной особенностью: этим понятием объединяют и достаточно редко встречающееся на рынке господство единственного монополиста, и более распространенную ситуацию преобладания на нем нескольких в той или иной форме сотрудничающих фирм. То есть речь сразу идет о чистой монополии и двух разновидностях олигополии – картеле и картелеподобной структуре рынка. Такое расширительное толкование термина монополия оправдано тем, что во всех перечисленных случаях доминирующие на рынке фирмы в той или иной мере способны действовать как единое целое, то есть проявляют признаки монополистического господства на рынке.

Главной целью всякой антимонопольной политики является пресечение монополистических злоупотреблений. В случае искусственного монополизма основным инструментом регулирования является противодействие формированию таких монополий, а порой и разрушение уже сложившихся. Для этого государство использует широкий спектр санкций: это и предупредительные меры (скажем, запрет слияний крупных фирм); и разнообразные, причем часто очень крупные штрафы за ненадлежащее поведение на рынке (например, за попытку сговора с конкурентами); и прямая демонополизация, то есть принудительное раздробление монополиста на несколько независимых фирм.

Задание: Обсудите случаи монополизма, известные вам из российской практики. Относятся ли эти случаи к естественной или к искусственной монополии? Насколько эффективна, по вашему мнению, государственная антимонопольная политика?

Проверьте ваши знания

Решите тесты, найдя ОДИН правильный ответ.

1. Укажите, какое условие исключает конкуренцию:

- 1) Производители изготавливают товары разного качества.
- 2) На рынке действуют только крупные фирмы.
- 3) На рынке действует единственный продавец и/или единственный покупатель.
- 4) Государство регулирует рыночные цены.

2. Какое условие соответствует рынку совершенной конкуренции:

- 1) На рынке действует множество мелких продавцов и покупателей.
- 2) На рынке действует множество фирм разных размеров.
- 3) На рынке не осуществляется нелегальных сделок.
- 4) Государство не вмешивается в рыночные процессы.

3. Какая причина порождает несовершенство рынка монополистической конкуренции:

- 1) На рынке присутствует единственный производитель-монополист.
- 2) На рынке продаются дифференцированные товары.
- 3) На рынке действуют немногочисленные крупные фирмы.
- 4) Государство осуществляет регулирование цен.

4. Какая причина порождает несовершенство олигополистического рынка:

- 1) На рынке присутствует единственный производитель-монополист.
- 2) На рынке продаются дифференцированные товары.
- 3) На рынке действуют немногочисленные крупные фирмы.
- 4) Государство осуществляет регулирование цен.

5. Укажите, какое из перечисленных негативных явлений не является типичным последствием монополии:

- 1) Тенденция к получению завышенных прибылей.
- 2) Занижение объемов производства.
- 3) Завышение цен.
- 4) Нарушение законов.

6. Ценовая война — это:

- 1) Продажа по разным ценам одной и той же продукции, изготовленной одним производителем, разным покупателям.
- 2) Имеет место, когда два или более продавца, каждый из которых обладает некоторым контролем над ценой, конкурируют на рынке.
- 3) Ситуация, когда фирмы, не прибегая к открытому соглашению, тайно согласовывают цены и объемы выпуска продукции.
- 4) Последовательное снижение цен конкурирующими фирмами на олигополистическом рынке.

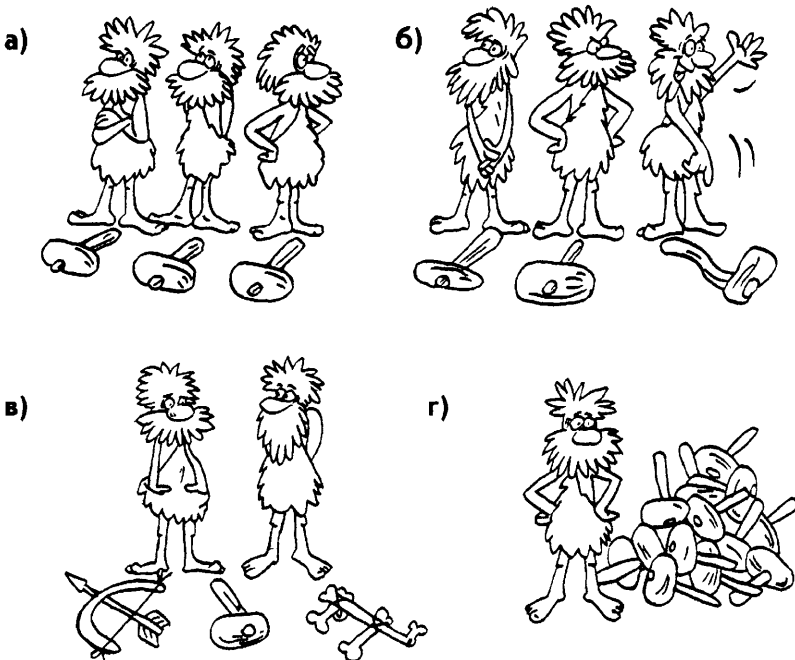
7. Картель — это:

- 1) Группа фирм, заключивших между собой соглашение об ограничении объемов производства с целью контроля над ценами.
- 2) Отрасль, в которой продукт может быть произведен одной фирмой при более низких средних затратах, чем если бы его производством занималась не одна, а несколько фирм.
- 3) Ситуация, когда фирмы, не прибегая к открытому соглашению, тайно согласовывают цены и объемы выпуска продукции.

8. Когда правительство размещает военные заказы на определенных предприятиях, то в этой ситуации имеет место:

- 1) Олигополия.
- 2) Монополистическая конкуренция.
- 3) Монопсония.
- 4) Совершенная конкуренция.
- 5) Монополия.

9. Какие типы рынков изображены на картинках!



РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Основные вопросы:

1. Каковы особенности спроса на факторы производства по сравнению со спросом на товары личного потребления?
2. Как устанавливается равновесие на рынке труда?
3. В чем состоит роль профсоюзов?
4. В чем состоят отличия фактора «капитал» от факторов «труд» и «земля»?
5. Какова структура капитала?
6. Каким способом могут быть сопоставлены затраты, сделанные в различные периоды времени?
7. В чем заключается сущность и специфические черты фактора земля по сравнению с другими факторами производства?
8. Что такое земельная рента? Каковы ее формы?

7.1. Рынок труда

Любая производственная деятельность начинается с покупки основных факторов производства – труда, капитала и земли. Спрос на ресурсы предъявляют фирмы (рис. 7.1).

Рынок факторов
производства

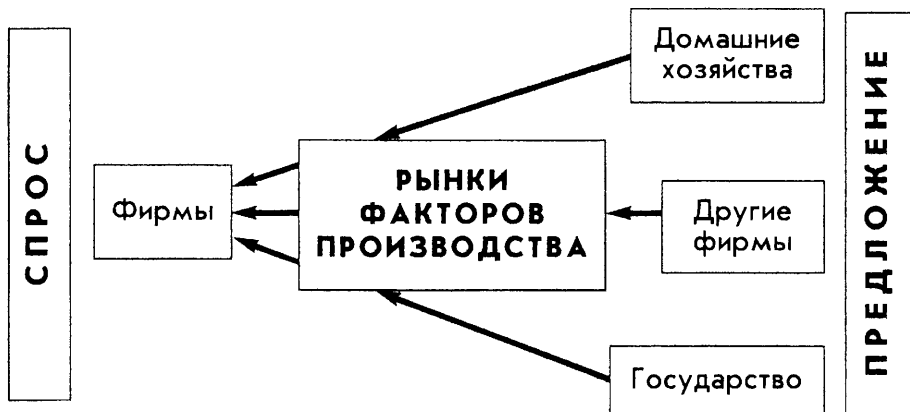


Рис. 7.1. Субъекты рынка факторов производства

Домашние хозяйства предоставляют принадлежащие им ресурсы (труд, землю, капитал) для осуществления процесса производства, а на полученные в результате этого доходы покупают товары и услуги для личного потребления. В формировании предложения факторов производства также участвуют фирмы и государство (правительство). Они предоставляют временно свободные земли и капитал.

Факторы производства, в силу своей относительной редкости, имеют цены.

- ! **Рынок факторов производства** – это рынок, на котором в результате взаимодействия спроса и предложения формируются цены на труд, капитал и природные ресурсы в форме заработной платы, процентного дохода и ренты.



Задание: Рынок какого фактора производства необходимо выделять в XXI веке? Обсудите особенности рынка Интернет-ресурсов.

Спрос
на факторы
производства

Спрос на факторы производства – это количество ресурсов, необходимых фирме для хозяйственной деятельности, выраженное в денежной форме. Как формируется спрос на факторы производства?



Фирма покупает ресурсы для того, чтобы произвести товары или услуги, которые пользуются спросом на рынке. Поэтому спрос на факторы производства является производным по отношению к спросу на конечную продукцию.

! **Производный спрос на факторы производства** – это спрос на ресурсы, зависящий от спроса на конечные продукты, производимые на основе этих ресурсов.

Величина и структура спроса на факторы производства зависит от решения фирмой задачи максимизации прибыли (см. гл. 5). Необходимо купить ровно столько факторов производства, сколько надо, чтобы получить максимальный объем прибыли (рис. 7.2).

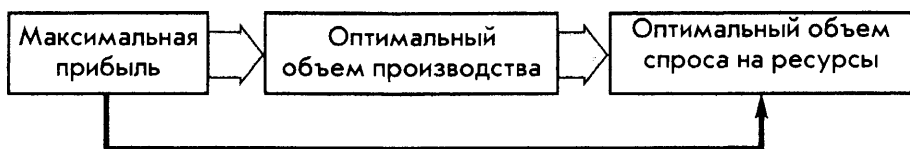


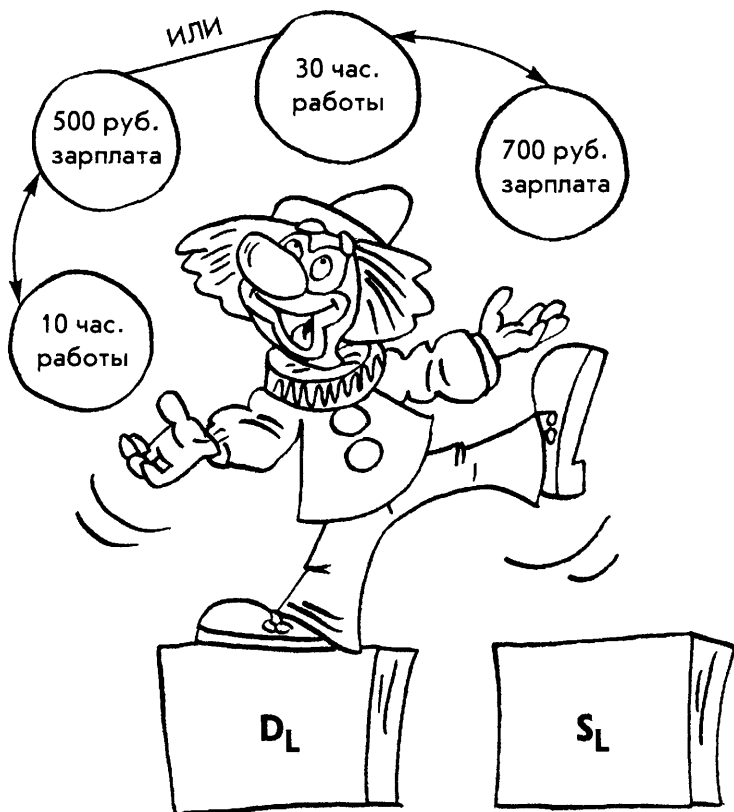
Рис. 7.2. Формирование спроса на ресурсы в рыночной экономике

Объем спроса на факторы производства зависит от спроса и цены товара, произведенного с помощью данного ресурса, а также от производительности ресурса.

! **Рынок труда** – это рынок, на котором в результате взаимодействия спроса и предложения формируются цена на труд в форме заработной платы.

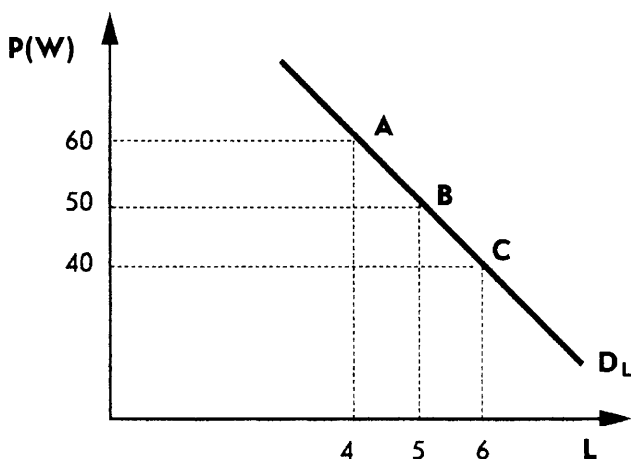
Спрос фирмы на труд

Задание: Ознакомьтесь с проблемной ситуацией «Рынок труда в России». Обсудите поставленные вопросы.



Объем спроса фирмы на трудовые ресурсы зависит при прочих равных условиях от производительности этого фактора и затрат на его покупку.

Представим эту зависимость в виде графика, где по оси абсцисс отложим количество трудового ресурса (L – labour), которое хочет приобрести фирма, а по оси ординат – цену этого ресурса или ставку заработной платы $P(W)$ (рис. 7.3).



L – число работников;
 $P(W)$ – цена (зарплата);
 D_L – спрос на труд.

Рис. 7.3. Кривая спроса на труд

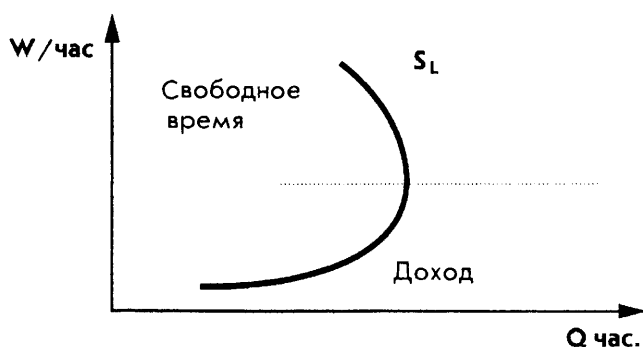
В нашем примере изменяется только уровень оплаты труда. Все остальные факторы – неизменны. На рис. 7.3 видно, что кривая спроса на труд плавно снижается слева направо. При ставке зарплаты 40 ден. ед. фирма наймет 6 работников (точка C), а при ставке 60 ден. ед. – только 4 работников (точка A). Понижающийся спрос на трудовой ресурс связан с законом убывающей отдачи, о котором шла речь в главе 5.

**Предложение
труда**

Предложение труда – это количество часов, которое хотят и могут отработать индивиды за определенную оплату.

В гл. 4 было показано, что с ростом цены товара растет и его предложение. Предложение индивидуального труда имеет определенную специфику.

Любой работник как рациональный потребитель выбирает между доходом и отдыхом (рис. 7.4).



- $W/\text{час}$ — оплата труда в час;
 Q — количество часов, которое хотят отработать;
 S_L — предложение индивидуального труда

Рис. 7.4. Выбор: доход и свободное время

С ростом дохода все более привлекательным становится отдых и свободное время. Наступает момент, когда индивид выбирает свободное время. Поэтому кривая предложения индивидуального труда отклоняется в сторону оси ординат.

Задание: Обсудите, действует ли прямая зависимость между ценой и величиной предложения в отношении труда конкретного работника? Стоит ли проблема выбора между высоким доходом и свободным временем перед работниками в России? Каких специальностей это касается? Можно ли при росте заработной платы выбрать более высокий доход и одновременно больше досуга?

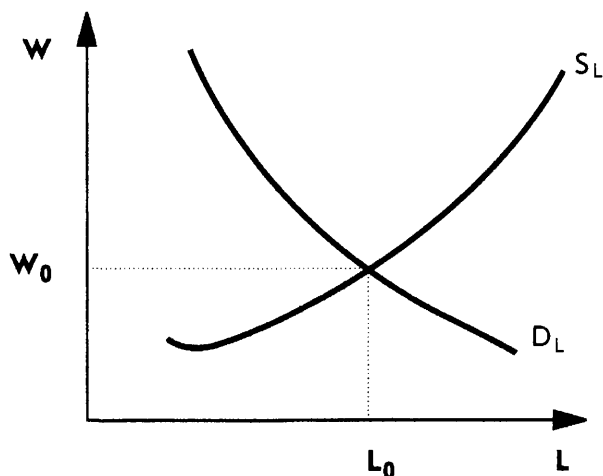
Для отдельной фирмы предложение труда зависит от ситуации на рынке. Если отсутствуют объединения работников и нет возможности устанавливать контроль над рыночной ценой труда, то предложение труда для отдельной фирмы абсолютно эластично – прямая S_L параллельна оси абсцисс (рис. 7.5).



Рис. 7.5. Предложение труда для отдельной фирмы

На рис 7.5 представлена ситуация, когда ни один субъект не оказывает никакого влияния на рынок труда. Фирма нанимает работников в соответствии с установившейся на рынке заработной платой. 10, 20 или 30 работникам будет выплачиваться одинаковая заработная плата W_0 .

При переходе от отдельной фирмы к отрасли ситуация меняется. Отрасль представляет собой множество фирм (рис. 7.6.).



W — оплата труда;
 L — число работников;
 D_L — спрос на труд;
 S_L — предложение труда.

Рис. 7.6. Предложение труда и спрос на него для отрасли

На рис. 7.6 показано, что кривая предложения труда в отрасли может иметь обычный вид. С ростом ставки заработной платы растет и предложение труда. Пересечение разнонаправленных кривых спроса и предложения в точке равновесия (0) приводит к формированию равновесной ставки заработной платы (W_0). Цена труда, складывающаяся на уровне отрасли, выступает в качестве заданной по отношению к фирме (рис. 7.5). L_0 — это количество работников, соответствующее равновесию спроса и предложения на рынке труда.

В точке равновесия (0) отсутствуют как избыток, так и дефицит труда. Спрос точно равен предложению. В экономике нет безработицы с ее негативными социальными последствиями. Нет и дефицита кадров, который ведет к снижению мотивации труда, уменьшению требовательности руководства фирм к персоналу и т.п. Однако в реальной практике подобная ситуация наблюдается редко.

Задание: Ознакомьтесь с проблемной ситуацией «Пишем резюме». Обсудите поставленные вопросы.

**Минимальная
оплата труда**

На рынке труда формируется денежное вознаграждение за пользование этим фактором производства. Оплата труда должна обеспечивать, с одной стороны, экономические условия существования человека, а с другой – мотивацию работников к труду.

! **Минимальная оплата труда** – это минимальный размер вознаграждения за работу, установленный государством.

В странах с развитой рыночной экономикой данный социальный норматив призван поддерживать минимальные условия жизни наемных работников. В России минимальная оплата труда является основной при расчете многочисленных экономических и финансовых величин, например, некоторых налогов и даже штрафов.

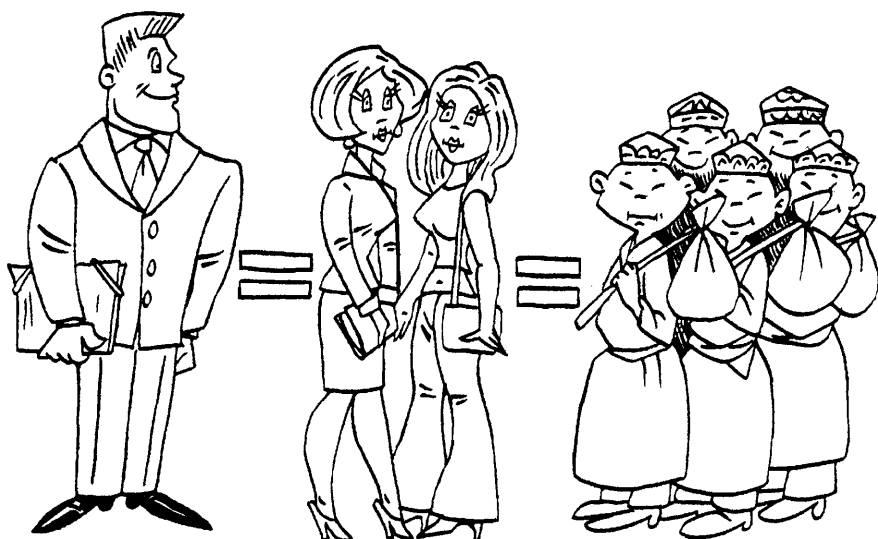
Задание: Рассмотрите рис. 7.6. На каком уровне, по вашему мнению, находится минимальная оплата труда в российской экономике? Соответствует ли она равновесной цене труда? Каковы последствия установления минимальной оплаты труда ниже равновесного уровня?

**Дискриминация
на рынке труда**

Для рыночной экономики характерны различия в уровне оплаты труда. Они зависят от ряда факторов (рис. 7.7).



Рис. 7.7. Факторы, влияющие на уровень оплаты труда



Однако различия в оплате труда могут быть прямым результатом дискриминации на рынке труда. Это значит, что оплата зависит не от количества и качества труда, а от возраста, пола и национальности работников.

С этим негативным явлением столкнулась и Россия. Несмотря на законодательный запрет дискриминации, за сопоставимый труд женщинам (особенно на частных фирмах) часто платят меньше, чем мужчинам. Подобная ситуация характерна при найме молодежи, представителей национальных меньшинств и иностранных рабочих. Встречаются случаи использования дешевого труда эмигрантов из стран СНГ.

На любом рынке (кроме рынка совершенной конкуренции) могут возникать объединения как субъектов спроса, так и субъектов предложения. Они создаются в целях получения экономических преимуществ и выгод для своих членов. Эти объединения ограничивают действие рыночного механизма.

Роль
профсоюзов

На рынке трудовых ресурсов на стороне работодателя имеются определенные преимущества. Это – богатство, организационные возможности, а также политическое влияние. Наемные работники вынуждены объединяться, чтобы противостоять работодателям.

- ! **Профсоюзы** – это объединения (ассоциации) наемных работников, создаваемые для защиты их экономических интересов и улучшения условий труда.

По составу объединяемых трудящихся они могут иметь узкопрофессиональный, отраслевой, региональный, национальный и даже международный характер. В России крупнейшее объединение профсоюзов – это Федерация независимых профсоюзов России (30 млн. членов).

Профсоюзы организуют коллективные формы продажи труда взамен индивидуальных. Они стараются обеспечить повышение заработной платы, рост численности занятых, улучшение условий труда для работающих и социальные гарантии безработным. Рассмотрим последствия деятельности профсоюзов на примере повышения заработной платы (рис. 7.8).

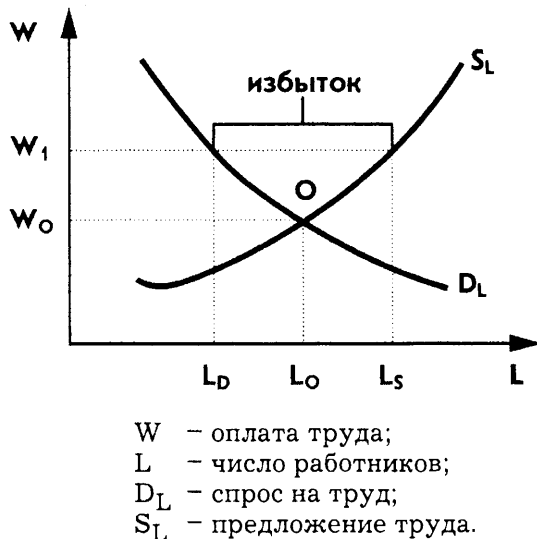


Рис. 7.8. Установление заработной платы выше равновесной

На рис. 7.8 показано, что в результате взаимодействия спроса и предложения на рынке труда установилась равновесная цена труда (W_0). Пусть профсоюзы добились повышения цены труда до уровня W_1 . Это приведет к увеличению предложения труда до величины L_S и сокращению спроса на труд до L_D . В результате возникнет избыток предложения труда ($L_S > L_D$). Часть желающих поступить на работу не сможет найти себе места.



Задание: Обсудите противоречивые последствия деятельности профсоюзов. Могут ли профсоюзы достичь одновременного повышения зарплаты и спроса на труд? К чему приводит слабость профсоюзов в стране? Какую позицию должно занимать государство по отношению к профсоюзам?

7.2. Рынок капитала

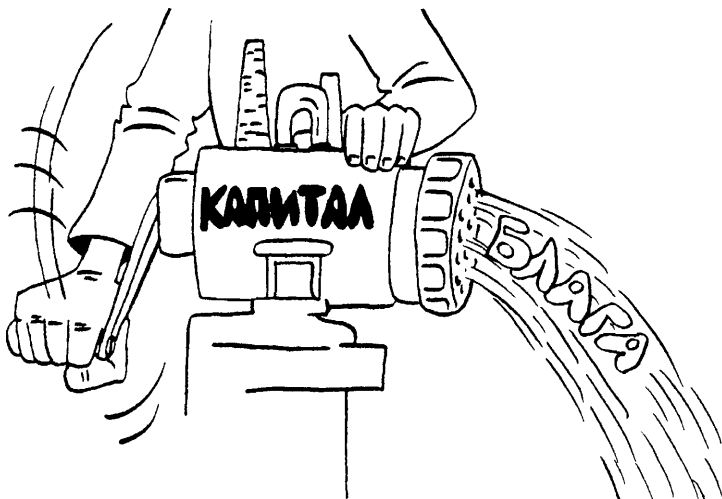
- ! **Капитал как фактор производства** – это созданные людьми производительные ресурсы, с помощью которых осуществляется производство экономических благ ради получения прибыли.

Капитал
как фактор
производства

Он включает здания, станки, оборудование, инструменты, новейшие технологии и разработки, программные продукты и т.п.

Капиталу принадлежит одно из ведущих мест среди факторов производства*. Именно он определяет техническую сторону современной экономики.

* Слово «капитал» происходит от латинского capitalis – главный.



Следует различать капитал как фактор производства и капитал предприятия.

Капитал предприятия – это стоимостная оценка всего имущества предприятия. Помимо стоимости машин, оборудования, сооружений и т.п. он включает стоимость принадлежащих предприятию других факторов производства (например, земли), а также величину имеющихся у предприятия денежных средств и иных финансовых активов, которые могут быть потрачены на приобретение любого из факторов производства.

Различные элементы капитала предприятия в процессе производства ведут себя по-разному (рис. 7.9).

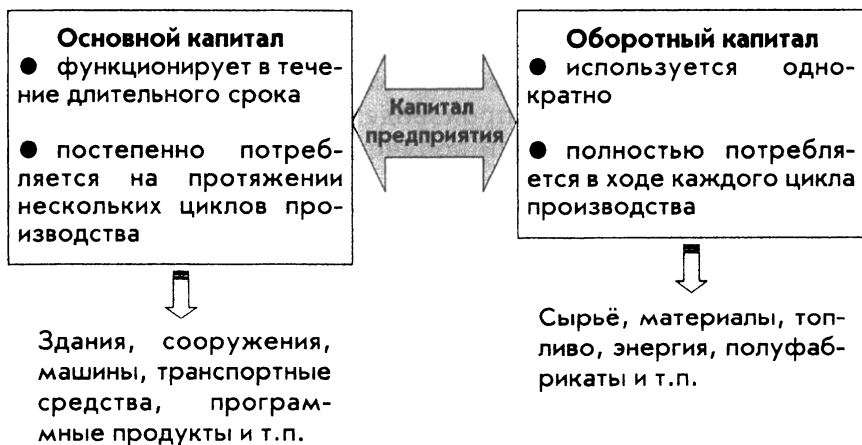


Рис. 7.9. Структура капитала предприятия

Элементы оборотного капитала быстро и постоянно меняют товарную форму на денежную и обратно. На деньги закупается сырье. Оно перерабатывается в готовую продукцию. Последняя продается, вновь превращаясь в деньги и т.д. Денежная компонента оборотного капитала называется **оборотными средствами** предприятия.

Задание: Как повлияли новые информационные и коммуникационные технологии на соотношение элементов капитала предприятия? Какую роль играют базы данных в структуре капитала предприятия?

Обычно для приобретения зданий, оборудования и т.п. используются заемные денежные средства. Денежные средства, необходимые для создания и увеличения капитала, называются **инвестициями** (investment). Поэтому спрос на капитал – это спрос на заемные средства для инвестирования или инвестиционный спрос (D_I).

Предложение заемных средств или инвестиционных средств (S_I) – это часть дохода, которая сберегается домашними хозяйствами или фирмами.

Рынок
капитала



- ! **Рынок капитала** – это рынок, на котором в результате взаимодействия инвестиционного спроса и предложения инвестиционных ресурсов формируется цена на капитал в форме процентного дохода.

Объем инвестиционного спроса при прочих равных условиях обратно пропорционален уровню процентной ставки. При более высокой ставке процента экономические агенты неохотно берут займы. Представим эту зависимость в виде графика (рис. 7.10), где по оси абсцисс отложим количество заемных средств, предназначенных для инвестирования (I), а по оси ординат – ставку процента (i).

Предложение инвестиционных ресурсов при прочих равных условиях прямо пропорционально уровню процентной ставки. При высокой ставке процента домашние хозяйства с большей охотой делают сбережения (рис. 7.10).

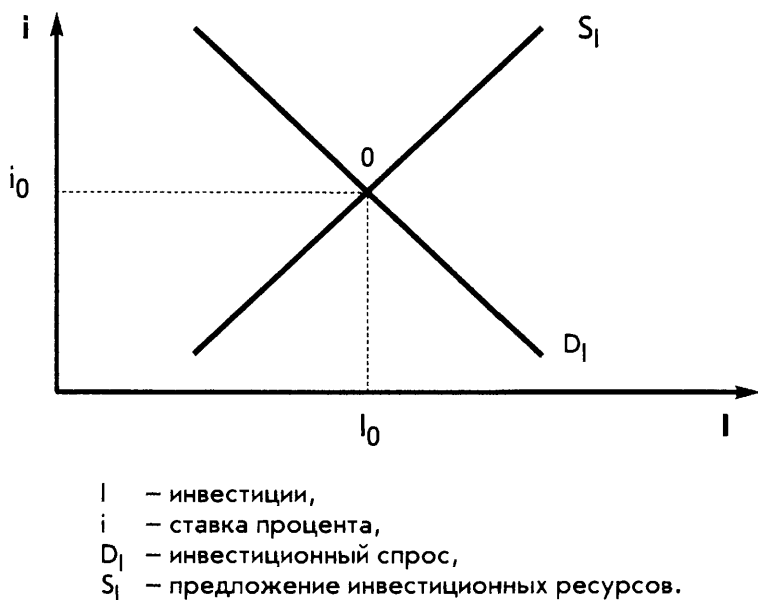


Рис. 7.10. Равновесие на рынке инвестиционных ресурсов

Взаимодействие инвестиционного спроса и предложения инвестиционных средств приводит к установлению равновесия. Для него характерен равновесный объем инвестиций (I_0) и равновесная ставка процента (i_0).

Процесс инвестирования представляет собой, с одной стороны, приток нового капитала, а с другой – отвлечение ресурсов из **сегодняшнего потребления** с целью получения дохода в будущем.

Важно учитывать **фактор времени**, то есть сравнивать затраты и доходы, возникающие в разные периоды.

Фактор
времени



Рассмотрим механизм образования будущего дохода или **эффект сложного процента**.

Предположим, что отец Петрова Андрея – ученика 10-го класса – хочет положить 100 000 рублей на банковский счет, ставка по которому составляет 10% годовых. Через год он получит 110 000 руб. Это есть будущая стоимость инвестируемых сегодня 100 000 руб. Первоначальная сумма вклада называется текущей стоимостью. В табл. 7.1 представлен пример начисления сложного процента за три года.

Таблица 7.1

Начисление сложного процента

Годы	Вклад (руб.)	Проценты по вкладу (руб.)	Будущая стоимость (руб.)
1	100000	$100000 \times 0,1$	110000
2	110000	$110000 \times (1+0,1) = 100000 \times (1+0,1)^2$	121000
3	121000	$121000 \times 0,1 = 100000 \times (1+0,1)^3$	133000

Формулу расчета будущей стоимости можно представить как:

$$TR_n = PV \times (1 + i)^n,$$

где TR_n – совокупный доход n -го года;
 PV – текущая стоимость (present value), или вклад руб.);
 n – число лет;
 i – процентная ставка.

Дисконтирование

Принимая решение о создании и увеличении капитала, экономический агент сравнивает текущую стоимость (сегодняшние затраты) с будущей стоимостью (потенциальными доходами). Сопоставлять денежные потоки, осуществляемые и получаемые в разное время, позволяет метод дисконтирования. Дисконт означает вычет, скидку.

! **Дисконтирование** – это приведение (или пересчет) денежных потоков к одному периоду времени.

Суть дисконтирования заключается в следующем. Экономический агент сравнивает два альтернативных варианта использования своих денежных средств.

Во-первых, он может приобрести физический капитал с тем, чтобы организовать производство товаров (услуг) и получить доход (TR_n).

Во-вторых, имеется возможность положить деньги на банковский счет и получить процентный доход. Поэтому приобретение физического капитала означает потерю процентного дохода.



Процедура дисконтирования является обратной начислению сложного процента. Это уменьшение будущего дохода.

В реальной хозяйственной практике необходимо сопоставлять будущую и текущую стоимости. Например, капитал инвестируется на длительный срок, а все доходы получаются единовременно по его окончании.

**Коэффициент
дисконтирования**

Дано. Ставка процента в банке равна 10% годовых.

Вопрос. Какую сумму денег надо положить сегодня на счет в банке для того, чтобы получить через пять лет 100000 руб.?

Решение. Обозначим первоначальную сумму вклада – X руб. Используя сложный процент, составим уравнение с одним неизвестным.

$$100\,000 = X \times (1 + 0,1)^5 \Rightarrow X = \frac{100000}{(1 + 0,1)^5} \Rightarrow$$

$$\Rightarrow X = \frac{100000}{1,1^5} \Rightarrow X = \frac{100000}{1,6105} \Rightarrow X = 62092,5 \text{ руб.}$$

Ответ. Сегодня надо положить в банк 62092,5 руб. под 10% годовых для того, чтобы через пять лет получить 100000 руб.

В рассмотренном примере при исчислении текущей стоимости будущего дохода мы использовали коэффициент дисконтирования (K_d).

$$K_d = 1 / (1 + i)^n,$$

где n – число лет;

i – процентная ставка.

Коэффициент дисконтирования позволяет уравнивать будущую и текущую стоимости. Поэтому величину, полученную путем умножения будущего дохода на коэффициент дисконтирования, называют **текущей дисконтированной стоимостью будущего дохода** (PDV – present discount value).

Формулу текущей дисконтированной стоимости будущего дохода можно представить как:

$$PDV = TR_n \times K_d \text{ или } PDV = TR_n / (1 + i)^n,$$

где PDV – текущая дисконтированная стоимость;

TR_n – совокупный доход n -го года;

n – число лет;

K_d – коэффициент дисконтирования;

i – процентная ставка.

В нашем примере будущий доход – 100000 руб., который будет получен через пять лет, сегодня равноценен 62092,5 руб. Это и есть текущая дисконтированная стоимость (PDV).

Капитализация будущих доходов

В хозяйственной практике могут встречаться и другие ситуации. Например, доходы могут поступать частями в течение **ограниченного периода времени**. Экономисты говорят, что в данном случае имеет место капитализация будущих доходов.

Дано. Ставка процента в банке равна 10% годовых. Отец Петрова Андрея – ученика 10-го класса – хочет инвестировать денежные средства, чтобы в течение 5 лет ежегодно получать доход в размере 10 тыс. руб.

Вопрос. Какую сумму денег надо инвестировать сегодня или какова текущая стоимость этих будущих доходов?

Решение. Используя формулу текущей дисконтированной стоимости будущего дохода, составим таблицу и суммируем текущую дисконтированную стоимость всех ожидаемых доходов (табл. 7.2).

Таблица 7.2

Годы	Будущий ежегодный доход (руб.)	Текущая дисконтированная стоимость (руб.)
1	10000	$10000 : (1+0,1) = 9090,9$
2	10000	$10000 : (1+0,1)^2 = 8264,46$
3	10000	$10000 : (1+0,1)^3 = 7518,8$
4	10000	$10000 : (1+0,1)^4 = 6830,6$
5	10000	$10000 : (1+0,1)^5 = 6209,25$
Итого:	50 000	37914

Ответ. Сегодня надо инвестировать 37914 руб. для того, чтобы каждый год в течение пяти лет получать 10000 руб.

В этом случае формула текущей дисконтированной стоимости проекта, длящегося n лет, выглядит следующим образом:

$$\begin{aligned}
 PDV_{\text{проекта}} &= PDV_1 + PDV_2 + PDV_3 + \dots + PDV_n = \\
 &= \frac{TR_1}{(1+i)} + \frac{TR_2}{(1+i)^2} + \frac{TR_3}{(1+i)^3} + \dots + \frac{TR_n}{(1+i)^n},
 \end{aligned}$$

где $PDV_{1, 2, \dots, n}$ – текущая дисконтированная стоимость;
 $TR_{1, 2, \dots, n}$ – совокупный доход в 1, 2 n -м году;
 n – число лет;
 i – процентная ставка.

Другим примером капитализации будущих доходов является ситуация, когда доход постоянен по величине и выплачивается неограниченное число лет. Подобная ситуация характерна при покупке некоторых видов ценных бумаг, например, бессрочных

облигаций или привилегированных акций, а также земли. В этом случае имеет место бесконечно убывающая геометрическая прогрессия. Поэтому формула текущей дисконтированной стоимости принимает вид:

$$PDV_{\text{беск. проекта}} = \frac{TR_{\text{const}}}{i},$$

где $PDV_{\text{беск. проекта}}$ – текущая дисконтированная стоимость бессрочного проекта;
 TR_{const} – совокупный доход, получаемый каждый год;
 i – процентная ставка.
(См. разд. 7.3 – цена земли).

Процедура дисконтирования позволяет привести в соизмеримый вид затраты и доходы, имеющие место в разное время. Появляется возможность оценить эффективность осуществляемых вложений и сделать выбор в пользу наиболее выгодного инвестиционного проекта.

Задание: Ознакомьтесь с проблемной ситуацией «Инвестиции в человеческий капитал». Обсудите поставленные вопросы.

7.3. Рынок земли

Экономическое понимание земли

Сельское хозяйство имеет дело с живой природой – растениями и животными. В качестве основного фактора производства здесь используется земля. Сельскохозяйственное производство характеризуется сезонностью, а также весьма сильной зависимостью от природно-климатических и почвенно-биологических условий. Здесь экономический процесс тесно переплетается с естественным.

Земля выступает в качестве важнейшего фактора производства, неразрывно связанного со всеми другими факторами, обуславливающими производственный процесс.

В экономической теории принято различать широкое и узкое понимание земли. В узком смысле под землей понимаются собственно земельные угодья.

В широком понимании этого слова, земля означает все используемые в производственном процессе естественные ресурсы.



сы. В ряде отраслей, например, в земледелии и животноводстве, добывающей и рыбной промышленности земля рассматривается в качестве основного объекта хозяйствования.

Природные ресурсы – это совокупность природных сил, которые могут быть использованы (а могут и не быть использованы) в процессе создания товаров, услуг и духовных ценностей.

Природные ресурсы подразделяются на реальные – разведанные и используемые и потенциальные – прогнозные. В России значительная часть природных ресурсов представлена потенциальными ресурсами.

Задание: Ознакомьтесь с проблемной ситуацией «Рынок невозобновляемых природных ресурсов». Обсудите поставленные вопросы.

Привлечение земли в качестве фактора производства вызывает к жизни категорию **земельной ренты** как **особого вида дохода и одновременно своеобразной платы за этот ресурс**. Земельная рента представлена двумя основными формами: дифференциальной рентой и экономической рентой.

**Земельная
рента**

Дифференциальная
рента

Дифференциальная рента связана с монополией на землю как на объект хозяйства.

- ! **Монополия на землю** как на объект хозяйства означает исключительно единоличное право использования данного участка.

Хозяйствующий субъект — землевладелец или арендатор — становится своеобразным монополистом конкретного земельного участка: никто, кроме него, в данный момент не может обрабатывать эту землю. Право собственности на землю отнюдь не является здесь обязательным.

Земельные угодья сильно отличаются по качеству. Часть из них расположена в благоприятных для развития сельского хозяйства природно-климатических зонах, обладает хорошими, скажем, черноземными почвами, имеет достаточную степень увлажненности. В то же время другие земли находятся в гораздо худших природных условиях. Часть земель расположена вблизи крупных городов и транспортных артерий, что приближает их к потребителям сельскохозяйственной продукции и поставщикам промышленных товаров. Другие обрабатываемые земли лежат в глубинке.



Дифференциальная
рента I

Хозяйства, работающие на лучших и средних землях, находятся в выигрышном положении по сравнению с хозяйствами на худших участках. Их издержки ниже. Это дает им возможность получать дополнительный доход или дифференциальную ренту I.

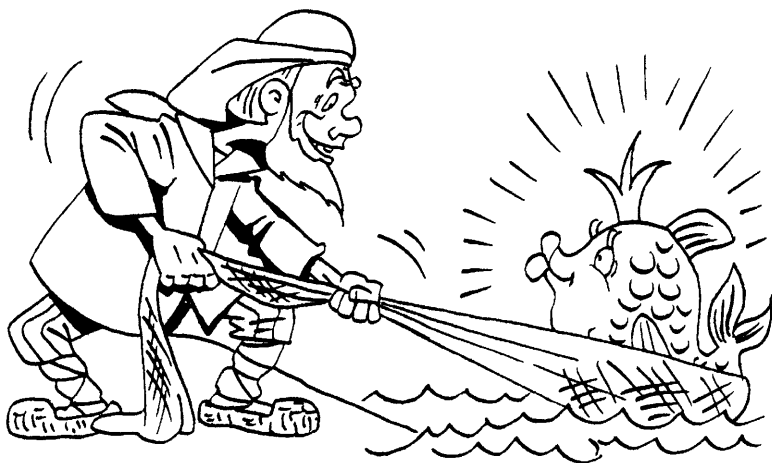
Дифференциальная рента I образуется не только в сельском хозяйстве, а везде, где в процессе производства используются естественные полезные свойства земли и других природных ресурсов, например, в добывающей промышленности и строительстве, энергетике и рыболовстве. Так, дополнительный доход в добывающих отраслях имеет устойчивый характер, поскольку его возникновение связано с условиями залегания полезных ископаемых и богатством месторождений. Немаловажное значение имеет и местоположение шахт, скважин и рудников.

Дифференциальная
рента II

Кроме естественного плодородия земли существует понятие **экономического плодородия**.

Экономическое плодородие земли связано с последовательными дополнительными вложениями в нее капитала и отражает интенсивный путь развития сельскохозяйственного производства.

Степень интенсивности производства в хозяйствах разная. Хозяйства, эффективно использующие капитальные вложения и ведущие интенсивное производство, получают дополнительный доход, называемый дифференциальной рентой II. Дифференциальная рента II обусловлена умелым хозяйствованием.





Экономическая рента

В силу абсолютно неэластичного предложения земли на всех участках без исключения, в том числе и на худших, образуется **экономическая рента**.

С одной стороны, величина пригодных для сельскохозяйственного использования земельных угодий строго ограничена. С другой стороны, частная собственность на землю затрудняет свободную миграцию капитала в аграрный сектор экономики.

В этих условиях у землевладельцев появляется возможность запрашивать высокую арендную плату за земельные участки. В свою очередь арендаторы устанавливают завышенные цены на сельскохозяйственную продукцию.

- ! **Экономическая рента** – это доход, получаемый собственником земли, характеризующейся абсолютно неэластичным предложением по цене. С одной стороны, это своеобразный налог, которым землевладельцы при посредстве арендатора облагают все общество, а с другой – экономический механизм, обеспечивающий рачительное отношение к ограниченному природному ресурсу – земле.

Распределение земельной ренты происходит следующим образом (рис. 7.11).

Распределение ренты

Дифференциальная рента I практически в полном объеме попадает к землевладельцу, поскольку он устанавливает арендную плату на уровне, учитывающем качество участков. Дифференциальная рента II является результатом производственных усилий арендатора и присваивается им за вычетом подоходного налога. Экономическая рента присваивается землевладельцем в форме арендной платы. Это вознаграждение за обладание абсолютно ограниченным ресурсом. Часть земельной ренты вносится в виде налогов в государственный бюджет.

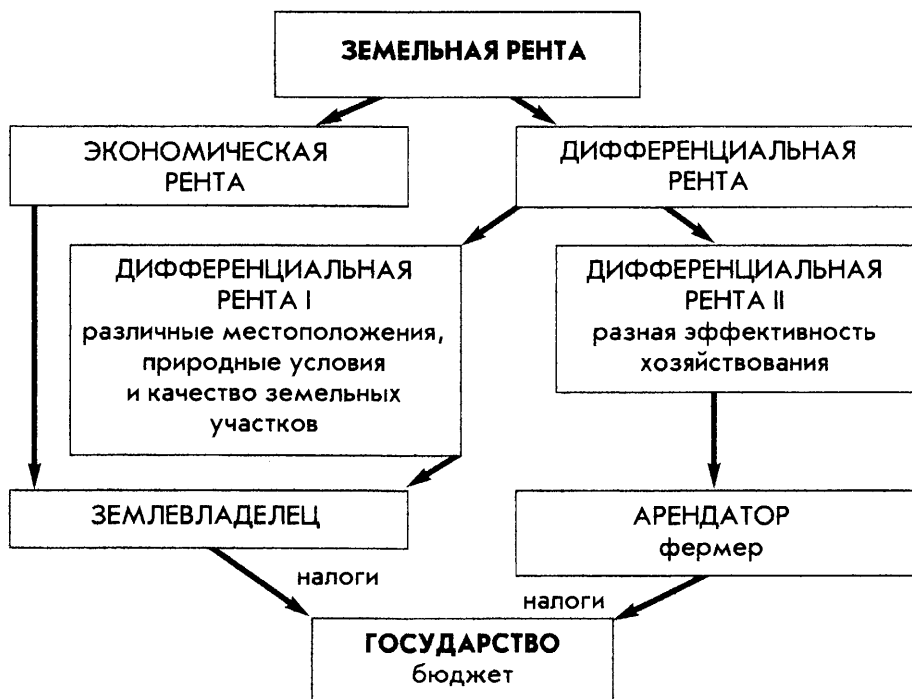


Рис. 7. 11. Распределение земельной ренты

Равновесие
на рынке земли

! **Рынок земли** – это рынок, на котором в результате взаимодействия спроса арендаторов и предложения земельных участков землевладельцами формируются цены на природные ресурсы.

Предложение земли абсолютно неэластично. На рис. 7.12 предложение земельных участков изображено вертикальной линией.

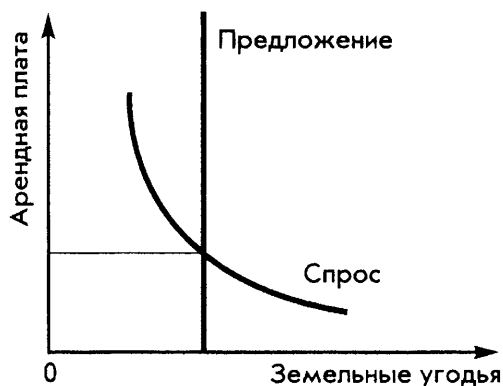


Рис. 7.12. Равновесие на рынке аренды земли

Между величиной арендной платы и спросом на земельные участки в целях их производительного использования на условиях аренды существует обратная связь. На рис. 7.12 спрос на землю представлен кривой с отрицательным наклоном. При более низкой арендной плате арендаторы будут более охотно расширять площадь обрабатываемого участка земли. При повышении арендной платы арендаторы будут сокращать площадь обрабатываемых угодий. Пересечение кривых спроса и предложения устанавливает уровень равновесной арендной платы.

Задание: Ознакомьтесь с проблемной ситуацией «Перспективы развития земельной ренты». Обсудите поставленные вопросы.

Цена земли

На рынке земли также имеет место купля-продажа земли в собственность. Рыночная цена земельного участка непосредственно связана с приносимой им арендной платой. Владелец земельного участка, продавая его, желает получить суммарную величину всех будущих арендных платежей.

Покупатель и продавец земли всегда сопоставляют арендную плату со ставкой процента, который можно было бы получить, поместив деньги на счет в банке.

Дано. Земельный участок приносит в год 100 тыс. руб. арендной платы. Ставка процента – 4% в год.

Вопрос. Какова цена этого участка земли?

Решение. Используем формулу текущей дисконтированной стоимости будущего дохода бессрочного проекта (см. разд. 7.2).

$$PDV_{\text{беск. проекта}} = \frac{TR_{\text{const}}}{i},$$

где PDV – текущая дисконтированная стоимость;
 TR_{const} – совокупный доход, получаемый каждый год, то есть ежегодная арендная плата;
 i – процентная ставка.

$$P_{\text{земли}} = 100000 / 0,04 = 2,5 \text{ млн. руб.}$$

Ответ. Цена участка земли составляет 2,5 млн. руб.

Рыночная цена земли есть капитализированная арендная плата или суммарная величина текущей дисконтированной стоимости всех ожидаемых в будущем арендных платежей. Цена земли определяется двумя факторами. Во-первых, цена земли прямо пропорциональна приносимой ею арендной плате. И, во-вторых, цена земли обратно пропорциональна норме ссудного процента.

Сельское хозяйство Российской Федерации в настоящее время еще не вышло на оптимальный уровень своего развития и характеризуется достаточно низкой эффективностью. Производительность труда в земледелии меньше по сравнению с США в 8 раз, а в животноводстве – почти в 40 раз. Из крупнейшей в начале XX века страны – экспортера сельскохозяйственной продукции Россия превратилась в главного ее импортера. С 60-х годов можно говорить о начале эпохи импорта продовольствия. Со второй половины 80-х годов увеличение импорта продовольствия приобрело лавинообразный характер.



Такое состояние аграрного сектора России обусловлено целым рядом обстоятельств как объективного, так и субъективного порядка.

Объективные обстоятельства не зависят от уровня хозяйствования и эффективности управления народнохозяйственным комплексом. Биоклиматический потенциал России вдвое ниже, чем в США и Западной Европе. Значительная часть земледельческой зоны страны расположена в северных широтах на нечерноземных почвах. В России 40% всей пашни получает менее 400 мм осадков в год, то есть находится в зоне рискованного земледелия. 700 мм – оптимальное количество влаги для земледелия характерно лишь для 1% полей.

Субъективные обстоятельства обусловлены как аграрной политикой государства, так и неэффективным ведением хозяйства. Это огромные потери уже выращенного урожая. Нехватка крупных, специализированных хозяйств. Отсутствие мощностей по первичной переработке продукции. Недостаточная специализация сельскохозяйственного производства.

Задание. Можно ли рассматривать тяжелые природные условия как фатальную предопределенность для сельскохозяйственного производства? Какая роль в противодействии природным силам принадлежит научно-техническому прогрессу? Можно ли решить субъективные проблемы российского аграрного сектора?

Проверьте свои знания

Решите тесты, указав **ОДИН** правильный ответ.

1. **Изменения реальной заработной платы определяются путем сравнения номинального роста заработной платы:**
 - 1) с изменениями цен на товары и услуги;
 - 2) с изменениями налогов;
 - 3) с изменениями банковского процента;
 - 4) с изменениями налогов и прочих обязательных сборов.

2. **Если конкурентная фирма наняла предельного рабочего по ставке 100 руб. в день, а цена единицы продукции составляет 20 руб., то производительность труда этого рабочего составляет:**
 - 1) 2 шт.;
 - 2) 5 шт.;
 - 3) 10 шт.;
 - 4) 20 шт.

3. **Вычисление текущей дисконтированной стоимости (PDV) — это процедура, позволяющая:**
 - 1) установить сегодняшнюю стоимость будущих доходов;
 - 2) устранить влияние инфляции на оценку будущих доходов;
 - 3) выяснить, какую величину процентов можно получить в банке за рассматриваемый период;
 - 4) выбрать наилучший из альтернативных инвестиционных проектов.

4. **Инвестиционный проект предполагает получение прибыли в 100 тыс. руб. за один год при осуществлении инвестиций в 1 млн. руб. Он становится безубыточным при уровне процентной ставки в стране, равной:**
 - 1) 5%;
 - 2) 8%;
 - 3) 10%;
 - 4) 12%;
 - 5) 14%.

5. Процентная ставка в стране составляет 20%. Инвестору предлагают вложить 100 тыс. руб. сроком на два года. Для того чтобы он согласился, ему надо обещать минимальную прибыль:
- 1) 12 тыс. руб.;
 - 2) 24 тыс. руб.;
 - 3) 36 тыс. руб.;
 - 4) 44 тыс. руб.
6. Ссудный процент в узком понимании — это:
- 1) плата за материальный ресурс;
 - 2) показатель эффективности инвестиционного проекта;
 - 3) цена, уплачиваемая собственнику капитала за использование заемных денежных средств;
 - 4) доход фактора производства капитал.
7. Предложение земли:
- 1) неэластично;
 - 2) эластично;
 - 3) абсолютно эластично;
 - 4) в зависимости от конкретной ситуации может соответствовать любому из этих вариантов.
8. Спрос на землю:
- 1) неэластичен;
 - 2) эластичен;
 - 3) абсолютно эластичен;
 - 4) зависит от арендной платы.
9. Доход, получаемый владельцами фактора, представляет собой экономическую ренту, если:
- 1) спрос на фактор абсолютно эластичен;
 - 2) предложение фактора абсолютно эластично;
 - 3) предложение фактора неэластично;
 - 4) это доход, получаемый собственником более производительного ресурса.

10. Цена земли зависит:

- 1) от текущей дисконтированной стоимости арендной платы;
- 2) от плодородия данного участка;
- 3) от местоположения данного участка;
- 4) от урожая в данном году.

11. Фактор «земля» в широком смысле не включает:

- 1) сельскохозяйственные угодья;
- 2) природные ресурсы;
- 3) пространство, используемое для хозяйственной деятельности;
- 4) сырье и полуфабрикаты, используемые в производстве;
- 5) полезные ископаемые.

12. Долговременная тенденция изменения цены на невозобновляемый ресурс состоит в том, что:

- 1) действующие в добыче сырья фирмы получают нулевую экономическую прибыль;
- 2) действующие в добыче сырья фирмы получают положительную экономическую прибыль;
- 3) цена ресурса растет пропорционально годовой норме прибыли на капитал;
- 4) цена сырьевого ресурса растет медленнее годовой нормы прибыли на капитал

13. Консервации невозобновляемых ресурсов препятствует:

- 1) опасность появления ресурсов-субститутов;
- 2) неточность оценки запасов ресурса;
- 3) неточность оценки перспективного спроса на ресурс;
- 4) высокая текущая цена ресурса;
- 5) все ответы правильные.

ГОСУДАРСТВО В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Основные вопросы:

1. Может ли существовать рыночная экономика без вмешательства государства?
2. Что называют общественными благами?
3. Что экономисты подразумевают под внешними эффектами?
4. Почему существует неравенство в распределении доходов и как его измерить?
5. Чем характеризуется структура и сальдо федерального бюджета Российской Федерации?
6. Каков должен быть уровень налогообложения, чтобы он способствовал развитию экономики?

8.1. Экономическая роль государства

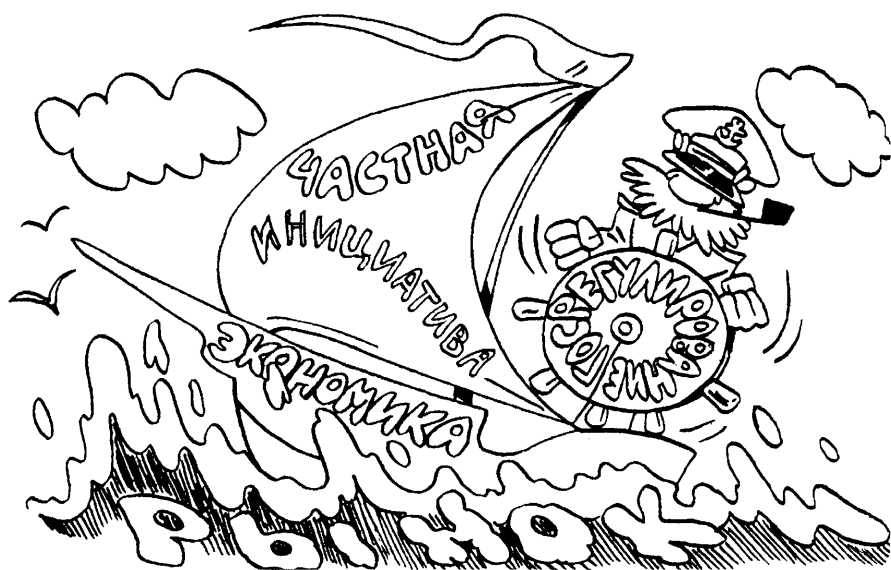
Реальные рыночные системы всегда существуют в рамках государства, которое неминуемо вмешивается в экономику. Как же взаимодействуют эти две мощных силы: рынок и государство?



Государство
и рынок

Экономическая роль государства в национальной экономике, направления и масштабы его вмешательства в рыночную систему – вопрос дискуссионный. Существует широкий спектр мнений на этот счет. На одном полюсе находятся англичанин Дж. М. Кейнс и его последователи – неокейнсианцы, выступающие за всеобъемлющее государственное регулирование и значительную государственную собственность. На другом полюсе – сторонники либерализма, выступающие за минимальное участие государства в экономике. Так, классик либерализма американец Людвиг фон Мизес считал, что государство должно лишь защищать частную собственность и обеспечивать общие условия ее функционирования.

В качестве саморегулирующейся системы рынок в большинстве случаев способен выполнять свои функции вполне самостоятельно. Однако государство призвано корректировать те недостатки, которые присущи рыночному механизму: неполная занятость, рост цен и т.п. Функции государства связаны не только с обеспечением условий для функционирования рынка. Они предполагают признание его роли в обеспечении баланса интересов, социальной стабильности и защиты общенациональных интересов.



И все же в рыночной системе роль государства ограничена, потому что иначе разрушается рыночный механизм – главное преимущество этого типа цивилизации. То есть государство не пытается подменить собой рынок, а вступает в действие лишь строго по мере необходимости. Сколь далеко должны заходить экономические функции государства или, иными словами, каково должно быть соотношение рынка и государства – решается по-разному в различных национальных экономиках.

Лауреат Нобелевской премии американский экономист (выходец из России) Василий Леонтьев удачно сравнил современную рыночную экономику с яхтой на море. Ветер наполняет паруса – ветер частной инициативы. Яхта летит по волнам рынка. Но нужен и руль: государственное регулирование, чтобы направлять ее свободный бег.

Цели
государства
в экономике

В настоящее время сторонниками различных направлений в понимании роли государства в рыночной экономике общепризнанно, что именно государство должно обеспечивать достижение общенациональной цели развития.

Реалии развитых стран позволяют утверждать, что, действительно, основным разработчиком целей развития и выразителем главных социально-экономических интересов большинства населения является государство, которое взаимодействует с рядом общественных институтов – политическими партиями, профсоюзами, организациями частного бизнеса и др.

В большинстве стран общенациональной целью признается достижение **благосостояния**. В экономической теории понятие «благосостояние» активно разрабатывалось экономистами США и Англии, где возникло даже специальное научное направление – «экономика благоденствия». «Экономическое благосостояние» – это та часть благосостояния, которая определяется потреблением благ и услуг и может быть выражена в денежной форме, а следовательно, и может быть объективно оценена. «Общественное благосостояние» – благополучие общества как совокупности индивидов и групп. В отличие от экономического благосостояния включает в себя субъективную, индивидуально-оценочную сторону.

В России в настоящий момент формулируются общенациональные цели экономического развития. Более десяти лет в качестве главной цели экономического развития ставился переход к рыночной экономике, а в качестве промежуточной – финансовая стабилизация, то есть сдерживание роста цен. Не только с точки зрения здравого смысла, но и с точки зрения рассматриваемой концепции экономической роли государства ни финансовая стабилизация, ни создание рыночной экономики не могут быть такой целью, поскольку и то и другое – суть только инструменты для достижения каких-то позитивных экономических целей в интересах всей нации. В кого могут вдохнуть энтузиазм подобные цели!

Все страны, добившиеся успехов в экономических преобразованиях (например, Германия, Япония, «новые индустриальные» страны), ставили перед своими народами другие цели: рост национального дохода, промышленный рост, подъем производительности труда, возрастание жизненного уровня, увеличение конкурентоспособности товаров.

Только в последнее время Российское Правительство по-новому сформулировало задачи нашего экономического развития: поставлена ясная и конкретная цель – к 2012 году удвоить валовый внутренний продукт страны.

Задание: Рассмотрите проблемную ситуацию «Автомобиль и национальная идея».

Общая цель находит выражение в более конкретных экономических целях государства – **обеспечение экономического роста, занятости, стабильности цен**, всегда находящихся в центре его внимания. Интересно, что экономисты выявили парадокс, назвав его «магический треугольник». Он заключается в том, что все три цели одновременно наилучшим образом не достижимы. Действительно, если в результате действий правительства экономика начинает быстро развиваться, то растет занятость населения, но начинают расти цены. Если устанавливается контроль над ценами, то сокращается производство, поскольку оно становится менее прибыльным, и падает занятость. Аналогичным образом действуют требования правительства создать новые рабочие места в целях сокращения безработицы. Поэтому приходится выбирать приоритетную цель, наиболее важную в данный момент. Известный венгерский экономист Януш Корнай предложил называть подобную ситуацию «выбор жертвы».

Обычно правительства вырабатывают комплексные направления экономической политики, добиваясь целенаправленного

решения тех или иных проблем. В практике стран с рыночной экономикой применяются:

- политика экономического роста (стимулирование ускорения развития национальной экономики);
- конъюнктурная политика (предупреждение кризисов в экономике);
- структурная политика (изменение отраслевой структуры экономики);
- региональная политика (выравнивание уровней развития регионов);
- инвестиционная политика (привлечение капиталовложений);
- политика занятости населения;
- антиинфляционная политика (сдерживание роста цен)*;
- социальная политика (уменьшение дифференциации доходов, имущественного расслоения населения).

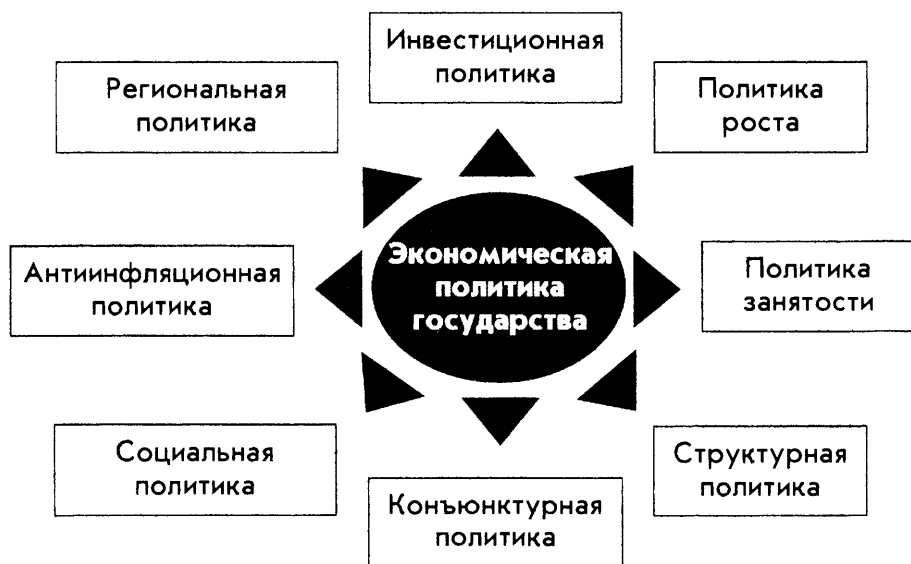


Рис. 8.1

* Антиинфляционная политика и политика занятости рассматриваются в последующих главах.

Страны мира отличаются друг от друга по соотношению ролей государства и рынка: разные способы и формы регулирования, разная направленность регулирования экономики, выдвижение на первый план той или иной экономической политики. Оно отражает их историю, традиции, тип национальной культуры, масштабы стран, их геополитическое положение.

Вместе с тем с развитием общества, с изменениями в структуре общественного производства, сдвигами в его технической базе, актуализацией тех или иных сфер общественной жизни происходит развитие, обогащение, уточнение функций государства.

В целом преобладающей тенденцией прошедшего XX века было усиление роли государства в экономике, хотя были и временные отступления. Совокупные расходы государства в процентном отношении к ВВП (валовому внутреннему продукту)* в большинстве развитых стран достигли к концу 70-х годов огромных размеров – 57% в Швеции и Дании; 46–47% в Италии и Греции; 42% в Германии, Канаде и Ирландии (см. табл. 8.1).

Усиление
роли
государства

Таблица 8.1

Государственные расходы (% к ВВП)

	1870 год	1913 год	1968 год	1978 год
Австралия	18,3	16,5	21,2	32,9
Бельгия*		13,8	30,3	49,4
Франция	12,6	17,0	34,6	54,3
Германия		14,8	32,4	46,9
Италия*	11,9	11,1	30,1	49,1
Япония		8,3	17,5	36,9
Нидерланды*	9,1	9,0	33,7	47,2
Норвегия	5,9	9,3*	29,9	46,9
Швеция	5,7	10,4	31,0	58,5
Англия	9,4	12,7	32,2	40,2
США	7,3	7,5	27,0	32,8
* Вплоть до 1913 года – только расходы центрального правительства.				

* ВВП – сумма всех товаров и услуг, произведенных на территории страны за год. Подробнее см. следующую главу.

Государство выступает и как крупный собственник. Доля государственной собственности в основном капитале в западных странах составляет от 7 до 30%. В государственной собственности в США находится около 70% национального богатства; американское государство – работодатель для примерно такого же процента занятых. Это позволило Полу Самуэльсону – известному американскому экономисту – заявить: «Правительство США – это самое крупное предприятие в мире».

То есть, вопрос не ставится в плоскости, что лучше – государственная собственность или частная. В рыночной экономике должно быть и то, и другое: государственное вмешательство и свободное предпринимательство. И важно именно соотношение между государственной и частной собственностью, а также те особые блага, которые предоставляет каждый из секторов экономики.

Общественные блага

Государство играет важную роль в сфере общественных благ.

- ! **Общественные блага** – это товары и услуги, предоставляемые государством всем (или большинству) граждан страны: здравоохранение, образование, жилье и т.п.

В отличие от частных благ, которые покупаются отдельными потребителями, получение общественных благ напрямую не оплачивается, а косвенно связано с уплатой налогов населением.

Государство расширяет предоставление общественных благ различными путями, подключая к этому процессу и частный сектор, что наглядно видно из табл. 8.2.

Таблица 8.2

За счет чего расширяется объем общественных благ?		
Расширение производства на действующих государственных предприятиях	Создание новых государственных предприятий за счет средств государства	Участие государства в частных акционерных предприятиях
Привлечение частных предприятий (госзаказ, налоговые льготы)	Национализация частной собственности	Импорт

При потреблении и общественных, и частных благ возникают внешние эффекты (экстерналии), представляющие собой воздействие, которое оказывает потребление блага одним лицом на другие лица.

Внешние эффекты могут быть положительными и отрицательными по характеру воздействия на окружающих лиц и окружающую среду.

Внешние
эффекты

Для частных благ в первую очередь характерно преобладание отрицательных внешних эффектов (замусоривание леса после пикника, громкое прослушивание музыки и т.п.). Положительные внешние эффекты практически отсутствуют, потому что только на самого потребителя распространяется полезность таких благ. Это может быть еда, одежда, книга и т.п. в нашей повседневной жизни или станки, машины, оборудование на частных предприятиях. Самым заметным отрицательным эффектом, возникающим при потреблении частных благ, представляется загрязнение окружающей среды промышленными предприятиями.

Внешние
эффекты
частных благ





Задание: Обсудите проблемную ситуацию «Внешние эффекты – как увеличить выгоду и уменьшить потери?».

**Внешние
эффекты
общественных
благ**

При пользовании общественными благами ситуация прямо противоположная: положительные внешние эффекты распространяются на многих людей, а отрицательных внешних эффектов – сравнительно мало.

Положительные внешние эффекты – это выгоды, достигающиеся тем, кто не участвовал в их создании. Поэтому экономическая теория акцентирует внимание на то обстоятельство, что они побуждают людей к «безбилетному» поведению, например, не платить налоги.

Существуют две основные формы уклонения от налогообложения. Во-первых, это занятость в теневой экономике, по разным оценкам МВД, Министерства финансов, Министерства экономического развития и торговли РФ она может охватывать от 25% до 60% трудоспособного населения страны. Во-вторых, это могут быть недоплаты, различные бухгалтерские ухищрения по сокрытию доходов от налогообложения и т.п. Такие законные возможности предоставляют оффшорные зоны (зоны льготного налогообложения).



Выгоды от внешних эффектов и возможности их безвозмездного использования способны становиться основой серьезного обострения социальных противоречий. Вспомним недавние митинги и демонстрации ваших бабушек и дедушек, которые протестовали против «монетизации» ряда социальных льгот: бесплатные лекарства, бесплатное медицинское обслуживание, бесплатный проезд в общественном транспорте.

Для разрешения таких противоречий требуется мудрое государственное регулирование.

8.2. Необходимость регулирования степени социального неравенства

Когда мы рассматривали, как работает рыночный механизм, то убедились, что конкуренция служит противовесом индивидуализму рыночной экономики в том смысле, что заставляет предпринимателя направлять свои усилия на удовлетворение запросов общества. Но она отнюдь не препятствует его обогащению. Одновременно тем самым рыночная система поощряет социальную поляризацию общества.

Социальное
неравенство

В руках собственников ресурсов и предпринимателей происходит сосредоточение экономической власти. Напротив, значительная часть населения лишена собственности на производственные ресурсы, что порождает ее экономическую зависимость. Не случайно первые выступают как работодатели, а вторые — как наемные рабочие. Происходит дифференциация доходов, имущественное расслоение. Другими словами, автоматически, сама по себе рыночная система не обеспечивает социальной справедливости, напротив многие ее механизмы действуют в противоположную сторону.

Важность
социальной
стабильности

Но концентрация богатства нередко переходит допустимые границы и порождает в рыночной экономике социальные взрывы. Именно поэтому проблемы социального неравенства играли и играют огромную роль в судьбе государств, развивающихся в рамках рыночной цивилизации.

На начальных этапах хозяйственный прогресс в условиях рыночной экономики в значительной мере был связан с резко выраженным неравенством в доходах. Но постепенно набрала силу тенденция к социальному выравниванию в наиболее развитых странах, что привело во второй половине XX века к формированию среднего класса. К данному социальному слою относят ту часть населения, которая имеет стабильный и относительно высокий уровень доходов. В США средний класс составляет примерно 70% всего населения.

Обратим внимание на важный момент общественной психологии. Поощряя индивидуализм, ставя на передний план личный (корыстный) интерес, рыночная экономика формирует у населения систему ценностей, ориентированную на материальный успех. Поэтому, когда значительная часть жителей страны оказывается не в состоянии добиться его, она чувствует себя обделенной, обманутой в главных своих чаяниях. В обществе, где материальный успех принадлежит к числу высших ценностей, протест обездоленных слоев неизбежно принимает радикальные формы.

Регулирование
степени
неравенства

Поэтому в современных развитых рыночных обществах сформировался целый ряд институтов, ограничивающих степень социального неравенства. Особенно велика в социальной сфере роль

государства. Пенсионное обеспечение, медицинское страхование, пособия по безработице, бесплатное обучение и многое другое гарантируют известный минимум потребления, обеспечивающий достойное существование даже бедным слоям населения. Во многих странах существует система прогрессивного налогообложения, когда богатые платят много больше, чем бедные.

Многие из институтов социальной защиты существуют и в современной России. Более того, родиной этих социальных завоеваний в ряде случаев был СССР – западные страны переняли их позже. Однако в ходе рыночных реформ социальные гарантии были если и не совсем утеряны, то сильно сократились количественно и не выполняют полностью своих функций. Повышение благосостояния широких слоев народа в этих условиях является обязательным условием сохранения стабильности в стране.

В мировой практике в качестве основного измерителя благосостояния используют показатели дохода.

Показатели
благосостояния

! **Доходы** – это совокупность всех получаемых человеком денежных средств (обычно за год).

В доход включаются: заработная плата, прибыль, процент, стипендии, пенсии, пособия по безработице, субсидии на оплату жилья, пособия на образование, доходы от недвижимого имущества (например, сдача квартиры в наем) и др.

В международной статистике применяется также комбинированный показатель качества жизни, определяемый не только уровнем дохода, но и уровнем развития образования, здравоохранения, средней продолжительностью жизни, качеством окружающей среды (чистый воздух, вода), уровнем занятости населения, развитием демократии в стране.

И все-таки именно распределение доходов в наилучшей степени отражает степень неравенства в обществе. В законодательном порядке обозначается прожиточный минимум, или порог бедности в данной стране. Это – минимальный уровень жизни, определяемый на основе физиологических потребностей человека: стоимости потребительской корзины товаров, достаточной для удовлетворения основных потребностей человека. Выделяют низкие, средние, выше среднего и крупные доходы.

Измерение
степени
неравенства
доходов

Для определения степени неравенства доходов в экономической теории и на практике применяется **кривая Лоренца** (рис. 8.2). Макс Лоренц – американский экономист и статистик на графике показал неравенство в распределении доходов.

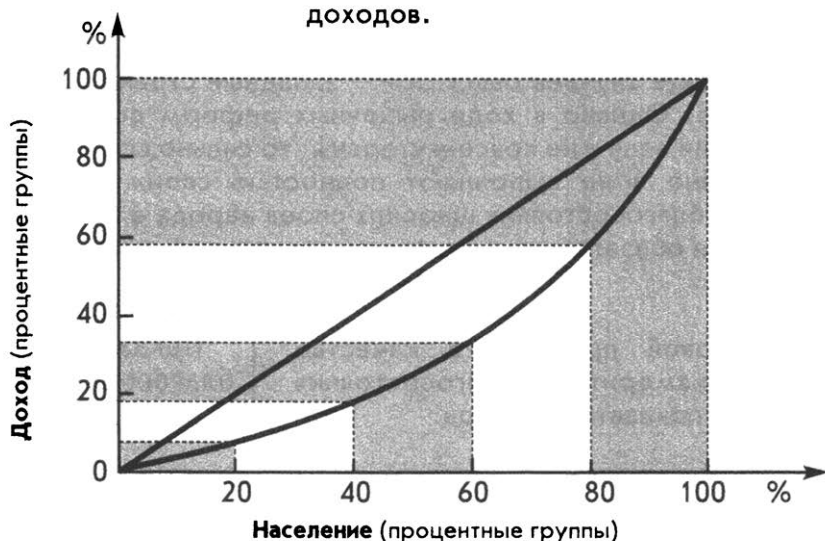


Рис. 8.2

На вертикальной и горизонтальной осях графика отображаются:

- градации населения на равные группы по численности (пять групп по 20%);
- градации распределения доходов между этими группами населения (пять градаций по 20% по сумме получаемых доходов).

При строго равном распределении благ данная зависимость выглядела бы как биссектриса. Однако такая прямая линия – лишь потенциальная возможность. В реальности это – кривая, отклоняющаяся от биссектрисы. Чем больше расстояние между биссектрисой и кривой Лоренца, тем больше степень неравенства доходов.

Социальная
дифференциация
в России

Разрыв в уровнях доходов между наиболее богатыми и наиболее бедными показывает децильный коэффициент. Это – соотношение доходов 10% населения, получающих наибольший уровень

доходов, и 10% процентов населения с наименьшим уровнем доходов. Если в развитых странах Запада такой разрыв в уровнях доходов составляет от 3 до 6 раз, то в России – более 10 раз! В России реальные доходы на душу населения постепенно растут. Средний денежный доход на душу населения в 2004 году составил 6296 рублей в месяц. Однако в нашей стране на настоящий момент примерно каждый пятый россиянин находится за чертой бедности, то есть их доходы ниже установленного прожиточного минимума в 2376 руб. в месяц (табл. 8.3).

Таблица 8.3

Некоторые социальные показатели России

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Реальные доходы населения						
% к пред. периоду	113,4	110,1	110,9	113,4	107,8	109,3
Среднедушевой денежный доход						
рублей в месяц	2288,4	3074,8	3972,0	5115,0	6296,0	7848,0
% к пред. периоду	137,6	134,4	129,2	128,8	122,0	123,0
Среднедушевой прожиточный минимум						
рублей в месяц	1210,0	1500,1*	1808,0	2112,0	2376,0	2814,0
% к пред. периоду	133,3		121,5	116,8	112,5	118,4
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного уровня						
млн. человек на конец периода	41,9	39,4	35,8	29,6	25,5	26,3
в % к общей численности населения	29,0	27,5	24,6	20,3	17,6	18,4

Доля бедняков среди горожан составляет 15,7%, а среди сельского населения – 30,4%. Уровень бедности детей до 16 лет значительно выше среднего – 26,7%. У детей младшего возрас-

* С 2001 года используется новый метод расчета.

та риск бедности выше, чем у детей старшего возраста. Государство играет важнейшую роль в преодолении бедности. Наиболее эффективным способом сокращения бедности в стране является политика стимулирования экономического роста и государственные целевые программы адресной децентрализованной социальной помощи за счет средств государственного бюджета.

Задание: Обсудите вопрос, чем вызвана чрезмерная неравномерность распределения доходов в современной российской экономике?

8.3. Государственный бюджет

Мы уже говорили о большой роли государства в экономике. Чтобы успешно достигать своих целей, государство должно располагать собственными денежными средствами. Для этого каждое государство имеет государственный бюджет.

Государственный бюджет

Государственный бюджет – это основной финансовый план государства, утверждаемый в форме государственного закона. Обычно государственный бюджет составляется на один год. Две

стороны бюджета государства – это доходы и расходы.

Россия – Федеративное государство. Поэтому бюджеты формируются на трех уровнях: федеральном, региональном и местном.

Расходы государственного бюджета

Расходы государственного бюджета осуществляются в целях предоставления общественных благ.

В бюджетах выделяются следующие основные направления расходов:

- военные и внешнеполитические;
- социально-экономические;
- государственное управление и охрана правопорядка;
- проценты по государственному долгу.

Распределение и использование средств госбюджета имеет программно-целевой характер.

В 2007 году в России осуществляется целый ряд наиважнейших программ в области национальной обороны, национальной безопасности, национальной экономики, жилищно-коммунального хозяйства, охраны окружающей среды, образования, здравоохранения и спорта, культуры, кинематографии и средств массовой информации (табл. 8.4.).

Таблица 8.4.

Основные федеральные целевые программы России

НАЦИОНАЛЬНАЯ ОБОРОНА
Федеральная целевая программа «Антитеррор (2005–2007 годы)»
Федеральная целевая программа «Мировой океан»
Федеральная целевая программа «Переход к комплектованию военнослужащими, проходящими военную службу по контракту, ряда соединений и воинских частей» на 2004–2007 годы
Федеральная целевая программа «Реструктуризация запасов ракет, боеприпасов и взрывчатых материалов, приведение системы их хранения и эксплуатации во взрывопожаробезопасное состояние на 2005–2010 годы»
Президентская программа «Уничтожение запасов химического оружия в Российской Федерации» до 2010 года
Федеральная целевая программа «Национальная технологическая база» на 2002–2006 годы
Федеральная целевая программа «Создание системы базирования Черноморского флота на территории Российской Федерации в 2005–2020 годах»

НАЦИОНАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ПРАВООХРАНИТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Федеральная целевая программа «Государственная граница Российской Федерации (2003–2010 годы)»

Федеральная целевая программа «Развитие уголовно-исполнительной системы (2007–2016 годы)»

Федеральная целевая программа «Реструктуризация запасов ракет, боеприпасов и взрывчатых материалов, приведение системы их хранения и эксплуатации во взрывопожаробезопасное состояние на 2005–2010 годы»

Федеральная целевая программа «Снижение рисков и смягчение последствий чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера в Российской Федерации до 2010 года»

Федеральная целевая программа «Повышение безопасности дорожного движения в 2006–2012 годах»

Федеральная целевая программа «Развитие судебной системы России на 207–2011 годы»

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ И СПОРТ

Федеральная целевая программа «Социальная поддержка инвалидов на 2006–2010 годы»

Федеральная целевая программа «Дети России» на 2007–2010 годы

Федеральная целевая программа «Предупреждение и борьба с заболеваниями социального характера (2007–2011 годы)»

Федеральная целевая программа «Комплексные меры противодействия злоупотреблению наркотиками и их незаконному обороту на 2005–2009 годы»

Федеральная целевая программа «Развитие физической культуры и спорта в Российской федерации на 2006–2015 годы»

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Федеральная целевая программа «Модернизация транспортной системы России (2002–2010 годы)»

Федеральная целевая программа «Социальное развитие села до 2100 года»

Федеральная целевая программа «Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения и агроландшафтов как национального достояния России на 2006–2010 годы»

Федеральная целевая программа «Создание автоматизированной системы ведения государственного земельного кадастра и государственного учета объектов недвижимости (2002–2007 годы)»

Федеральная целевая программа «Глобальная навигационная система»

Федеральная целевая программа «Национальная технологическая база» на 2007–2011 годы

Федеральная целевая программа «Развитие гражданской авиационной техники России на 2002–2010 годы и на период до 2015 года»

Федеральная целевая программа «Энергоэффективная экономика» на 2002–2005 годы и на перспективу до 2010 года

Федеральная целевая программа «Электронная Россия (2002–2010 годы)»

Федеральная целевая программа «Восстановление экономики и социальной сферы Чеченской Республики (2002 год и последующие годы)»

Федеральная целевая программа «Развитие Российских космодро-
мов на 2006–2015 годы»

ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО
Федеральная целевая программа «Жилище» на 2002–2010 годы
ОХРАНА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ
Федеральная целевая программа «Мировой океан» Федеральная целевая программа «Экология и природные ресурсы России (2002–2010 годы)»
ОБРАЗОВАНИЕ
Федеральная программа развития образования на 2006–2010 годы Федеральная целевая программа «Русский язык (2006–2010 годы)» Федеральная целевая научно-техническая программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технического комплекса России на 2007–2012 годы»
КУЛЬТУРА, КИНЕМАТОГРАФИЯ И СРЕДСТВА МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ
Федеральная целевая программа «Культура России (2006–2010 годы)» Федеральная целевая программа «Сохранение и развитие архитектуры исторических городов (2002–2010 годы)»

Задание: Внимательно ознакомьтесь с содержанием табл. 8.4. Определите, какие программы непосредственно касаются детей и молодежи, а какие затрагивают вашу семью. Какие программы представляются вам наиболее актуальными и почему?

Доходы
государственного
бюджета

Доходы государственного бюджета
формируются за счет сбора налогов и
заимствований.

Налоги – это обязательные платежи в бюджет, осуществляемые физическими и юридическими лицами. Основной вклад в доходы госбюджета во всех странах вносят налоги. Налоги – также важнейший источник средств российского государственного бюджета. Они составляют 90% всех поступлений. Среди налогов наибольшие объемы средств дают в бюджет подоходный налог и акцизы.

Из табл. 8.5 наглядно видны как источники доходов Федерального бюджета России, так и основные виды налогов, собираемые в нашей стране.

Таблица 8.5

**Основные источники налогов
Федерального бюджета России**

НАЛОГИ НА ПРИБЫЛЬ
ПОДОХОДНЫЙ НАЛОГ
НАЛОГИ И ВЗНОСЫ НА СОЦИАЛЬНЫЕ НУЖДЫ
Единый социальный налог
НАЛОГИ НА ТОВАРЫ (РАБОТЫ, УСЛУГИ), РЕАЛИЗУЕМЫЕ НА ТЕРРИТОРИИ РФ И ВВОЗИМЫЕ НА ЕЕ ТЕРРИТОРИЮ
Налог на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации
Акцизы на спирт, спиртосодержащую продукцию, табачную продукцию, на автомобильный бензин, на автомобили легковые и мотоциклы на дизельное топливо, на моторное масло.
НАЛОГИ, СБОРЫ И РЕГУЛЯРНЫЕ ПЛАТЕЖИ ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИРОДНЫМИ РЕСУРСАМИ
Налог на добычу полезных ископаемых (нефть, газ и прочие)
Водный налог и др.
ДОХОДЫ ОТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
Таможенные пошлины
Таможенные сборы
ДОХОДЫ ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА, НАХОДЯЩЕГОСЯ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Если расходы государства превышают его доходы, то говорят, что имеет место дефицит государственного бюджета. Если же наоборот, доходы превышают расходы, то имеет место профицит.

Обстоятельства,
вызывающие
бюджетный
дефицит

При каких обстоятельствах возникает бюджетный дефицит?

- Осуществление крупных государственных проектов.
- Ведение военных действий.
- Ликвидация последствий стихийных бедствий, террористических актов.
- Просчеты правительства в финансовой политике.

Возможные
последствия
бюджетного
дефицита

Дефицит государственного бюджета используется и с целью стимулирования экономического роста. Такие высокоразвитые страны, как США и Япония, в течение последних лет имеют постоянный дефицит государственного бюджета. Однако пользоваться бюджетным дефицитом

следует осторожно. Переход к дефицитному бюджету требует финансирования отрицательной разницы между доходами и расходами. Другими словами, необходимо иметь постоянный источник новых поступлений в доходную часть бюджета – вплоть до печатания дополнительных денежных знаков. Но сегодня даже старушка в очереди знает, что это приведет только к росту цен!

Дефицит бюджета связан и с рядом других неприятных последствий: невыплата заработной платы работникам бюджетной сферы (учителям, врачам, людям, работающим на государственных производственных предприятиях), пенсий, стипендий и т.д.

Государственный
долг

Другим вариантом финансирования дефицита государственного бюджета является наращивание **государственного долга**, то есть задолженности правительства отечественным и зарубежным креди-

торам. Соответственно государственный долг делится на внутренний и внешний. Государственный долг оформляется в виде

государственных ценных бумаг, приносящих доход своим владельцам (облигации, казначейские векселя, сберегательные сертификаты).

Профицит обычно имеет место, когда появляются временные экстраординарные факторы (например, высокие цены на нефть), которые неизбежно исчезнут впоследствии. В наших российских условиях нет, наверное, человека, которого не волновали бы цены на нефть, поскольку от них во многом зависят растущие доходы бюджета. Федеральный бюджет России не только перестал быть дефицитным, но в последнее время доходы стали превышать расходы, то есть бюджет стал профицитным.

Обстоятельства,
вызывающие
бюджетный
профицит

На первый взгляд, надо радоваться этому обстоятельству. Однако ситуация не столь однозначна. Профицит сопряжен с издержками, препятствующими экономическому росту: высокое в целом налоговое бремя (кроме налога на прибыль), недостаточная инвестиционная активность, искусственно сдерживаемые расходы на социальные нужды и т.п. В России государство явно недофинансирует многие сферы нашей жизни, несмотря на рост доходов бюджета. Профицит бюджета есть следствие перевыполнения заданий по доходам и невыполнения по расходам. Ряд экспертов полагает, что профицит в России вызван в определенной степени искусственно и является своеобразной «перестраховкой» на всякий случай.

Возможные
последствия
бюджетного
профицита

Задание: Продумайте ответы на данные вопросы и обсудите в классе. Можно ли однозначно говорить о полезности или вредности дефицита и профицита государственного бюджета для экономики? Может быть, в определенные периоды необходим дефицит, а в другие – профицит? К какому же бюджету должно стремиться наше правительство: сбалансированному (доходы равны расходам), дефицитному или профицитному?

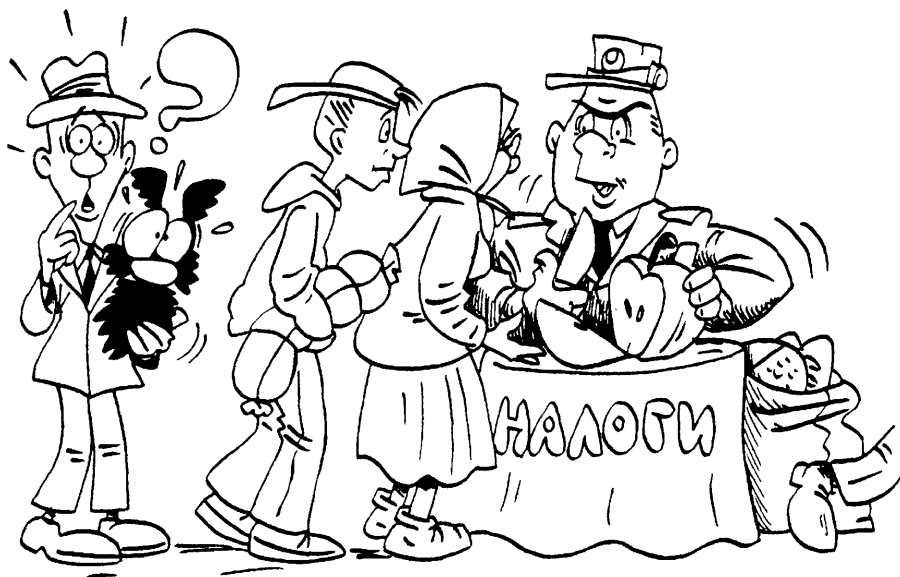
8.4. Налоги и фискальная политика государства

О налогах уже шла речь. Но эта важная тема заслуживает дальнейшего рассмотрения.

Принципы налогообложения

Налоги существуют уже очень давно. И каких только ни было! На окна, дымовые трубы, соль и, конечно, спиртные и табачные изделия. Уже в 1776 году принципы взимания налогов были определены великим английским экономистом Адамом Смитом в его книге «Исследование о природе и причинах богатства народов».

- Подданные государства должны участвовать в покрытии расходов правительства, каждый по возможности, то есть соразмерно доходу, которым он пользуется под охраной правительства.
- Налог, который обязан уплачивать каждый, должен быть точно определен, а не произволен.
- Каждый налог должен взиматься в такое время и таким способом, какие наиболее удобны для плательщика.
- Каждый налог должен быть так устроен, чтобы он извлекал из кармана плательщика возможно меньше сверх того, что поступает в кассы государства.



В наше время классические принципы налогообложения были существенно уточнены и дополнены.

1. Налогообложение должно быть построено так, чтобы затраты налогоплательщика, связанные с процедурой выплаты, были максимально низкими (принцип дешевизны уплаты налогов).

2. Затраты государства на реализацию налогообложения были настолько низкими, насколько это возможно (принцип дешевизны обложения).

3. Уплата налогов должна быть как можно менее ощутимым бременем для налогоплательщиков с тем, чтобы не ущемить их экономическую активность.

4. Налогообложение не должно быть помехой ни для внутренней, ни для внешней рациональной организации производства.

5. Процесс получения налогов должен быть организован так, чтобы он через накапливаемые финансовые средства в наибольшей степени мог способствовать реализации политики занятости.

6. Налогообложение должно влиять на распределение доходов с целью придания ему большей справедливости.

7. В процессе налогообложения следует минимально требовать предъявления сведений, затрагивающих личную жизнь граждан (принцип уважения к частной сфере жизни).

Налоги выполняют две основные функции:

Фискальная,
или налоговая
политика

- фискальную – финансирование государственных расходов;

- регулирующую – государственное регулирование экономики путем перераспределения финансовых потоков от одних экономических агентов к другим.

Фискальная политика проводится государством при помощи налоговой системы, которая включает в себя виды налогов, налоговые ставки и льготы (размеры налогообложения), способы взимания налогов.

Виды налогов

Основные виды налогов вы уже знаете (см. табл. 8.5). Все они делятся на два вида.

Первый вид – **прямые** налоги. Они так называются, потому что взимаются непосредственно, прямо с доходов и имущества конкретного физического или юридического лица.

Второй вид – **косвенные** налоги. Они включаются в цену товара или услуги и оплачиваются потребителем. Это – налоги на товары и услуги.

Более детальное представление о составе взимаемых налогов можно составить, ознакомившись с табл. 8.6.

Таблица 8.6

ПРЯМЫЕ НАЛОГИ	КОСВЕННЫЕ НАЛОГИ
• подоходный налог • налог на прибыль корпораций (фирм) • единый социальный налог (так называемые социальные взносы) • поимущественные налоги (на собственность, включая землю и другую недвижимость) • налог на перевод прибыли и капиталов за рубеж и другие	• налог на добавленную стоимость (на реализацию товаров, переводы денежных средств и др.) • акцизы (на табак, бензин, спиртные напитки и т.п.) • на сделки с недвижимостью • на сделки с ценными бумагами и другие

По поводу размеров налоговых ставок единства взглядов нет. Однозначного ответа, какое значение эффективной ставки является критическим, не существует.

Американский экономист Артур Лаффер доказал, а позднее показал на практике во времена президента Р. Рейгана возможность получения доходов в бюджет при снижении налоговых ставок.

Кривая Лаффера

Лаффер построил кривую, которая показывает, что есть некий предел изъятия налогов (рис. 8.6.). На графике видно, что при нулевой ставке, равно как и при 100% ставке подоходного налога, поступлений в бюджет нет. И то и другое экономически нецелесообразно. Если ставка подоходного налога, по его мнению, превысит уровень 50%, то резко снизится деловая активность фирм, а следовательно, сократятся налоговые поступления.

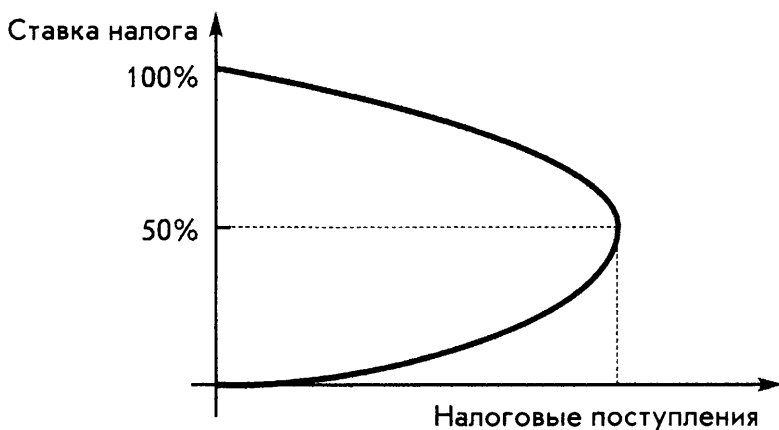


Рис. 8.6.

Начиная с 2000 года в Российской Федерации осуществляется налоговая реформа. Можно отметить следующие вехи на ее пути. Введена единая 13%-ная ставка подоходного налога, (всем предлагается немедленно «выйти из тени»). Введен единый социальный налог с максимальной ставкой 35,6% от фонда оплаты труда и регрессивной шкалой (вместо отчислений во внебюджетные социальные фонды по совокупной ставке 39,5%). Снижена ставка налога на прибыль с 35% до 24%. Возникает вопрос: не получится ли так, что граждане по-прежнему будут уклоняться от уплаты налогов, несмотря на снижение налогового бремени, а государственный бюджет не получит планируемых доходов? Опыт показывает, что на данном этапе налоговые сборы увеличились.

Задание: Продумайте и обсудите следующие вопросы. Какими могут быть минимальные и максимальных налоговые ставки? Как Вы считаете, могут ли налоги воздействовать на потребительский спрос? А могут ли – на экономический рост в стране?

Проверьте свои знания

Решите тесты, указав ВСЕ правильные ответы.

1. Высшие цели государственного регулирования:

- 1) формирование наиболее благоприятных условий для поддержания экономического развития;
- 2) рациональное использование ресурсов;
- 3) общественная стабильность;
- 4) все ответы верны;
- 5) все ответы неверны.

2. Основные цели госрегулирования:

- 1) экономический рост;
- 2) полная занятость;
- 3) стабильность уровня цен;
- 4) внешнеэкономическое равновесие;
- 5) все ответы верны;
- 6) все ответы неверны.

4. Государство может участвовать:

- 1) в сырьевых и топливных отраслях;
- 2) в сфере услуг;
- 3) в любых отраслях;
- 4) в наиболее прибыльных сферах.

5. Что из перечисленного не является целью макроэкономического регулирования:

- 1) рост объемов национального производства;
- 2) регулирование уровня цен на отдельные товары;
- 3) уровень занятости;
- 4) достижение социальной справедливости.
- 5) поддержание равновесного внешнеторгового баланса.

6. **Общественные блага отличаются от частных тем, что они:**
- 1) делимы;
 - 2) находятся в индивидуальном пользовании;
 - 3) неделимы;
 - 4) находятся в общественном пользовании;
 - 5) неделимы и находятся в индивидуальном пользовании.

Найдите все правильные ответы.

7. **Если в рыночной цене не учитываются побочные явления, возникающие при производстве товара, то это означает, что имеет место:**
- 1) рынок несовершенной конкуренции;
 - 2) внешний эффект;
 - 3) рынок совершенной конкуренции;
 - 4) «фиаско» государства;
 - 5) правильный ответ отсутствует.
8. **Фискальная политика, направленная на стимулирование экономической активности, предполагает:**
- 1) уменьшение налоговых ставок и сокращение государственных расходов;
 - 2) увеличение налоговых ставок и сокращение государственных расходов;
 - 3) уменьшение налоговых ставок и увеличение государственных расходов;
 - 4) увеличение налоговых ставок и увеличение государственных расходов.
9. **К косвенным налогам относятся:**
- 1) акциз, прямо включаемый в цену товара;
 - 2) налог на добавленную стоимость;
 - 3) налог на имущество;
 - 4) подоходный налог;
 - 5) отчисления в фонд социального страхования.

10. Под фискальной политикой государства понимается:

- 1) политика, направленная на сокращение или увеличение совокупного спроса;
- 2) политика, направленная на изменение совокупного предложения;
- 3) регулирование государственных расходов и налогообложения с целью достижения неинфляционного роста национального производства и обеспечения полной занятости;
- 4) изменение массы денег в обращении с целью достижения неинфляционного роста национального производства.

11. К функциям налогов относятся:

- 1) фискальная;
- 2) предоставление общественных благ;
- 3) регулирование внешних эффектов;
- 4) стабилизационная;
- 5) перераспределительная.

12. Дефицит государственного бюджета возникает, если:

- 1) потребление товаров и услуг растет, а объем инвестиций сокращается;
- 2) сумма расходов государства превышает сумму налоговых поступлений;
- 3) доходы государственного бюджета растут, а расходы падают;
- 4) часть валового внутреннего продукта экспортируется;
- 5) увеличивается внешний долг государства.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ: ИЗМЕРЕНИЯ И МОДЕЛИРОВАНИЕ

Основные вопросы

1. Что такое макроэкономика?
2. Каковы основные макроэкономические проблемы?
3. Что показывает экономический кругооборот?
4. Какими способами измеряют объем национального производства?
5. Что такое совокупный спрос и совокупное предложение?
6. Что экономисты называют равновесием и зачем используют это понятие?

9.1. Предмет макроэкономики.

Основные макроэкономические проблемы

Экономика – это разнообразная деятельность миллионов людей, которые производят и продают, нанимаются на работу и совершают покупки. Результаты этой деятельности отражаются в состоянии национальной экономики. Последнее, в свою очередь, прямо или косвенно затрагивает жизнь каждого из нас.

Что такое
макроэкономика?

Говоря о сильной или слабой экономике, мы рассуждаем о том, сложно или легко в данной стране найти работу, как эта работа оплачивается, каковы цены на товары и услуги и как они изменяются. От состояния экономики также зависят доходы населения, прожиточный минимум и жизненные стандарты, возможность приобретения жилья, получение образования. О силе или слабости экономики мы судим по тому, какие товары удастся стране продавать в других странах, а что приходится покупать, как складывается ситуация с валютным курсом и прочее.

Анализировать такие общезкономические явления, как экономический рост, безработица, инфляция, валютный курс и другие, – призван особый раздел экономической науки, именуемый макроэкономикой.



! **Макроэкономика** – раздел экономической теории, изучающий экономику как единое целое.

Она изучает эффективность использования ограниченных ресурсов в целях удовлетворения разнообразных потребностей общества на уровне национальной экономики.

Когда и
почему
возникает
макроэкономика

Макроэкономика как самостоятельная часть экономической теории сформировалась лишь в 30-е годы XX века. Ее появление связывают с опубликованием в 1936 году книги Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег».

Вы уже знаете, что основателем микроэкономики справедливо считают А. Маршалла. Его книга «Принципы экономикс» была опубликована в 1890 году.

Появление макроэкономики почти на полвека позже микроэкономики не случайно. Дело в том, что микроэкономический анализ исходил из того, что если на отдельных рынках соответствие между спросом и предложением устанавливается стихийно, автоматически, то этот автоматизм в достижении наиболее выгодных для общества результатов распространяется и на экономическую систему в целом, то есть на уровень макроэкономики.

Вера в незыблемость постулата о способности рыночной экономики к саморегулированию была подорвана в период миро-



вого кризиса 30-х годов XX столетия – Великой экономической депрессии. Заслуга Кейнса состоит в том, что он сумел объяснить причины, по которым рыночная экономика может временно утратить способность к саморегулированию, и показал с помощью каких мер государство может помочь рыночной экономике преодолевать возникающие кризисы.

Признание идей Кейнса и ориентация на них в экономической политике означало, что на государство возлагается обязанность по преодолению экономических кризисов, безработицы, инфляции, то есть у государства появилась еще одна экономическая функция – обеспечение макроэкономической стабилизации. А у экономической науки появилась еще одна важная сфера исследований – макроэкономика.



Джон Мейнард Кейнс (1883–1946) – английский экономист и государственный деятель. Проведенный Кейнсом анализ был назван кейнсианской революцией в силу его необычайной важности для понимания проблем экономики.

Кейнс родился в Кембридже в семье профессора Кембриджского университета. Он закончил королевский колледж того же университета. Большую часть жизни состоял на службе английского правительства, при этом состояние свое приумножил, играя на бирже. В 1942 году Кейнс становится членом Палаты лордов и полу-

чает титул баронета. Кейнс сыграл большую роль в разработке основ послевоенных международных финансовых отношений. На Бреттон-Вудской конференции (1944) он возглавлял английскую делегацию. Решения этой конференции привели к созданию таких многонациональных финансовых институтов, как Международный Валютный Фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития (МБРР) и др.

Идеи Кейнса совершили переворот в классическом представлении о рынке. В отличие от А. Смита Кейнс утверждал, что в определенных условиях необходимо вмешательство государства в экономику для вывода ее из депрессии путем увеличения совокупного спроса.

Со времен «кейнсианской революции» принято говорить о двух подходах к анализу макроэкономических процессов – классическом (неоклассическом) и кейнсианском (некейнсианском). Различия в этих двух моделях макроэкономического анализа касаются ряда вопросов, в том числе о целесообразности и способах вмешательства государства в экономику, о способности рыночной экономики к самофинансированию. Однако справедливо и то, что оба подхода – и классический, и кейнсианский – не столько противоречат, сколько дополняют друг друга. Они способствуют пониманию того, теперь уже очевидного факта, что для успешного функционирования рынка конкуренция должна обеспечиваться везде, где возможно, а государство вмешиваться везде, где необходимо.

Связь между микро- и макроэкономикой

Вы уже знаете, что микроэкономика исследует поведение потребителей и фирм. Она рассматривает отдельные рынки: труда, капитала, земли и др. Макроэкономика рассматривает все рынки в совокупности, то есть в определенном смысле макроэкономика – это итог микроэкономической деятельности.

Однако существует и обратная зависимость – макроэкономическая ситуация влияет на поведение всех субъектов рынка. Все рынки в той или иной мере зависят от того, растет или падает общий объем производства, каковы в стране инфляция и безработица. Особенно наглядно влияние макроэкономических процессов на микроэкономику проявляется, когда речь идет о финансовой и денежно-кредитной политике государства.

* Французское выражение «laissez faire, laissez passer» – «пусть каждый идет своим путем». Его английский вариант «let it be» – «пусть все идет, как идет».

Методы макроэкономического анализа

Общность между микро- и макро-экономикой проявляется и в том, что и та и другая часть экономической науки используют некоторые общие способы анализа экономических явлений. Это такие методы, как уже знакомые вам из гл. 1 – анализ и синтез, индукция и дедукция, нормативный и позитивный методы исследования.

Есть в макроэкономике и специфические методы анализа.

Во-первых, макроэкономический анализ основан на **агрегированных или совокупных величинах**. Они суммируют характеристики многих тысяч рынков, составляющих национальную экономику, и поэтому позволяют исследовать хозяйственную систему как единый рынок страны.

Во-вторых, он основан на **экономических моделях**. Экономическая модель – это упрощенное формализованное описание экономических процессов. Модели обычно представляют в виде формул, графиков, диаграмм, таблиц (матриц). Важнейшей основополагающей макроэкономической моделью является модель экономического кругооборота.

Модель экономического кругооборота

Все действующие в национальной экономике субъекты представлены в виде четырех групп – макроэкономических агрегатов:

- **домашние хозяйства** – потребители, которые предъявляют спрос на потребительские товары и услуги и одновременно являются собственниками ресурсов, таких как труд и капитал, то есть формируют предложение этих ресурсов;
- **фирмы (предприятия)** – совокупность всех фирм в стране, создающих товары и услуги. Они формируют предложение товаров и услуг и одновременно предъявляют спрос на ресурсы;
- **государственный сектор** – государство взимает налоги, выплачивает трансферты, регулирует предложение денег. Оно может также производить товары и услуги и являться их покупателем;
- **сектор за граница** – это совокупность экономических субъектов за границей, с которыми взаимодействует национальная экономика.

На рис. 9.1 представлена самая простая форма модели кругооборота. Она включает в себя домашние хозяйства (владельцы ресурсов) и фирмы (производители). Не предполагает государственного вмешательства и связи с внешним миром. Экономика в ней представляется закрытой. Однако эти допущения не мешают понять с помощью данной модели, как функционирует рыночная экономика.

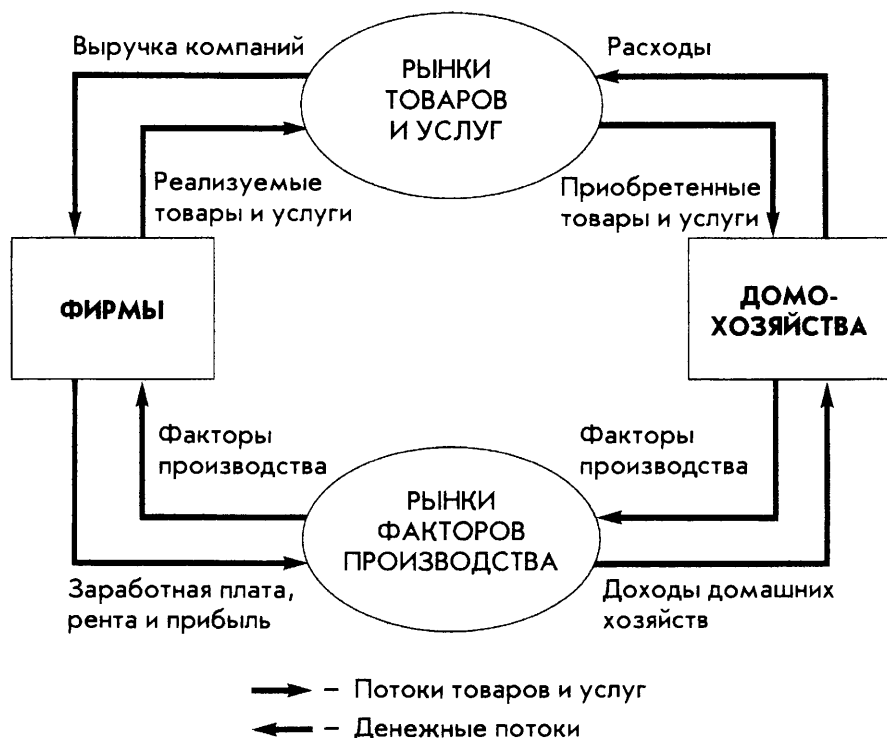


Рис. 9.1

Все многообразие рынков, существующих в любой экономике, сгруппировано и представлено в модели двумя типами:

- **Рынки товаров и услуг** – это рынки, на которых население может приобретать необходимые ему для удовлетворения разнообразных потребностей товары и услуги. Бизнес на этих рынках продает потребительские блага и получает доход.
- **Рынки ресурсов**, на которых покупателем является бизнес. На этих рынках реализуются инвестиционные блага, используемые (потребляемые) в процессе производства товаров и услуг.

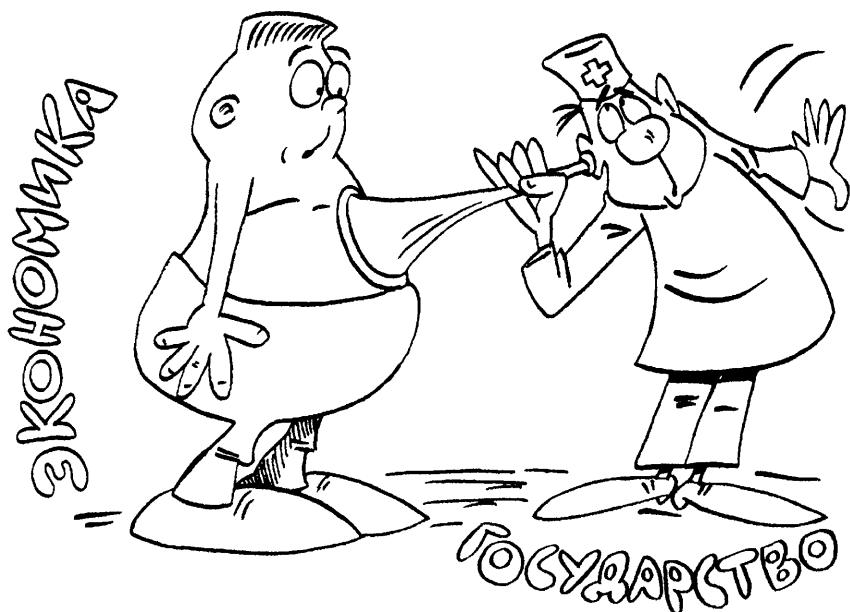
Модель экономического кругооборота также называют моделью кругооборота ресурсов, продуктов и доходов. Она показывает, как расходы населения через рынки потребительских благ становятся доходами бизнеса и вновь превращаются в расходы теперь уже бизнеса, который на рынках ресурсов расплачивается с домашними хозяйствами за предоставленные ресурсы.

Модель дает общие представления о функционировании рыночной экономики как движении в разных направлениях бесконечно воспроизводящихся товарных и денежных потоков, которые должны уравниваться между собой.

- Задание:**
1. Нарисуйте схему экономического кругооборота открытой экономики с участием заграницы.
 2. Подумайте, как изменится схема, если в нее ввести государство.

9.2. Измерение объема национального производства

Подобно тому, как определение состояния здоровья человека начинается с измерения температуры, пульса, давления и т.п., состояние экономики («ее здоровье») и происходящие в ней изменения определяются макроэкономическими показателями. Данные показатели измеряются национальной статистикой.



**Система
национальных
счетов – СНС**

Основные макроэкономические показатели и методика их подсчета содержатся в Системе национальных счетов – СНС. Система была разработана в первой половине XX века. Ее широкое использование как основы национального счетоводства

приходится на вторую половину XX века, когда по рекомендации Организации Объединенных Наций унифицированную СНС начали использовать в большинстве стран мира, что позволяет проводить различные сопоставления национальных экономик. В России эту методику начали использовать с 1993 года.

- ! Систему национальных счетов можно определить как
- совокупность взаимосвязанных макроэкономических показателей, характеризующих условия, процесс и результаты экономической деятельности.

СНС представлена в форме набора счетов и балансовых таблиц, которые содержат упорядоченную информацию о процессах производства, распределения и конечного использования общественного продукта и национального дохода. Среди важнейших счетов СНС можно назвать такие, как:

- **счет производства**, который показывает затраты и результаты общественного производства за определенный период времени;
- **счет образования доходов**, который фиксирует формирование национального дохода в процессе производства;
- **счет распределения доходов**, отражающий создание факторных доходов, а также счета перераспределения и использования доходов.

**Что такое
ВВП?**

Экономическое положение страны, как и экономическое положение ее граждан, справедливо связывают с уровнем получаемого дохода. В рамках СНС изме-

ряется суммарный доход всех субъектов хозяйствования. Это происходит при определении валового внутреннего продукта (ВВП) – основного показателя, характеризующего конечные результаты деятельности национального хозяйства.

- ! **Валовой внутренний продукт (ВВП)** – общая рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в экономике (внутри страны) в течение года.

Посмотрите внимательнее на отдельные слова в этом определении:

- **Общая.** ВВП – это совокупный выпуск, то есть суммарный показатель, характеризующий общий объем производства.
- **Рыночная.** ВВП отражает официальные рыночные сделки. Товары и услуги, которые не участвуют в купле-продаже, в ВВП не включаются, например, труд на себя (убираем квартиру, готовим пищу, делаем ремонт и проч.), труд на безвозмездной основе (разнообразную помощь друзьям и соседям).
- **Конечная** – товары и услуги, не идущие в дальнейшую переработку, а используемые для личного потребления, инвестиций или экспорта. От конечной продукции следует отличать промежуточную, которая изготовлена для потребления в производстве в данном году. К такой продукции относят сырье, материалы, полуфабрикаты и прочее.
- **Товары и услуги.** В стоимости ВВП учитываются платежи, производимые в обмен на товары и услуги. Платежи, не связанные с движением товаров и услуг, такие как пенсии, стипендии, разного рода субсидии (трансферты) или оплата финансовых сделок (купля-продажа ценных бумаг) не включается в ВВП, так как являются результатом перераспределения доходов.



Способы подсчета ВВП

При подсчете ВВП одновременно определяется не только суммарный **доход** всех субъектов хозяйствования, но и **общий объем потребления производственных товаров и услуг**. Иными словами, сумма всех доходов в национальной экономике должна быть равна национальному продукту.

Справедливость этого утверждения несложно понять, если вновь внимательно посмотреть на модель экономического кругооборота (см. рис. 9.1), в которой экономика представлена в виде циклических потоков материальных и денежных ресурсов, двигающихся навстречу друг другу. Эту модель справедливо называют теоретической основой СНС.

Вспомним, что домашние хозяйства в данной модели рассматриваются как владельцы ресурсов (факторов производства). Они предоставляют ресурсы, которые используются для создания товаров и услуг. Фирмы, в свою очередь, выплачивают в качестве возмещения за используемые ресурсы заработную плату тем, кто работает сам (лицам наемного труда), а также прибыль и процент тем, кто предоставляет свой капитал в распоряжение фирм. На полученные доходы домашние хозяйства вновь приобретают у фирм товары и услуги. Таким образом, расходы домашних хозяйств становятся выручкой фирм, а расходы фирм становятся доходами домашних хозяйств. Экономика предстает замкнутой системой, в которой расходы одних должны быть равны доходам других. Следовательно, товарные и денежные потоки должны быть равны между собой.

На практике ВВП подсчитывают тремя способами, которые отражены в СНС. При подсчете ВВП по расходам мы суммируем затраты на потребление всех субъектов экономики. Национальная статистика подсчитывает затраты всех, кто приобрел готовые товары и услуги. Вспомнив, какие группы субъектов принято выделять в макроэкономике, мы можем представить метод расчета по расходам в виде формулы:

$$\text{ВВП} = C + I + G + X - M,$$

где C – расходы домашних хозяйств;

I – расходы фирм (инвестиции);

G – государственные расходы на покупку товаров и услуг;

X – размер экспорта;

M – величина импорта.

В нашей простой модели экономического кругооборота все произведенные товары и услуги продаются. Следовательно, стоимость того, что произведено, должна быть равна стоимости того, что продано. Подсчет ВВП по расходам иногда называется методом потока товаров.

В табл. 9.1 представлены данные, характеризующие структуру использования валового внутреннего продукта по расходам в России за 7 лет.

Таблица 9.1

**Структура использования валового внутреннего продукта
в 1998–2004 годах (% к итогу)**

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Валовой внутренний продукт	100	100	100	100	100	100	100
Расходы на конечное потребление	76,2	68,1	61,3	65,8	68,9	68,1	65,7
В том числе:							
домашних хозяйств	55,6	52,3	45,1	48,3	50,0	49,7	48,5
государственных учреждений	18,7	14,6	15,1	16,4	17,6	17,5	16,4
Валовое накопление, в том числе валовое накопление основного капитала	14,9	14,8	18,7	22,0	20,1	20,6	21,6
Чистый экспорт товаров и услуг	6,8	17,1	20,0	12,7	11,8	11,4	12,7
Источник: Госкомстат России; Федеральная служба государственной статистики.							

Задание: На основе табличных данных проанализируйте, как менялись по годам расходы на потребление, инвестиции и чистый экспорт.

Что касается второго метода подсчета ВВП по доходам, то вспомним, что процесс производства товаров и услуг – это одновременно процесс создания дохода в виде заработной платы, ренты, процентов и прибыли. Следовательно, если сложить все эти доходы можно также определить стоимостной объем ВВП. Подсчет ВВП по доходам называют также распределительным методом.

В табл. 9.2 представлены данные, характеризующие структуру доходов в российской экономике за 7 лет.

Таблица 9.2

**Структура образования ВВП по доходам
в 1999–2004 годах (% к итогу)**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Валовой внутренний продукт	100	100	100	100	100	100
В том числе:						
оплата труда (включая скрытую) наемных работников	40,1	40,2	43,0	46,7	46,9	45,9
чистые налоги на производство и импорт	15,7	17,1	15,7	14,1	13,5	13,9
валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы	44,2	42,7	41,3	39,3	39,6	40,2
Источник: Федеральная служба государственной статистики.						

Задание: На основе табличных данных проанализируйте, как менялись по годам доля различных видов доходов, формирующих ВВП России.

При **расчете ВВП по добавленной стоимости** учитывается стоимость, которая добавляется каждой фирмой и отрасли в создание ВВП. **Добавленная стоимость** – это объем продаж фирмы за вычетом стоимости материалов, приобретенных ею ранее для производства продукции. Величина ВВП в этом случае представляет собой суммированную по экономике добавленную стоимость (добавленную обработкой).

В условиях роста цен различают реальный и номинальный ВВП. Номинальный ВВП рассчитывается в текущих ценах, а реальный ВВП в постоянных, базисных ценах.

Виды ВВП

Отношение номинального ВВП к реальному ВВП называется дефлятором. **Дефлятор** – это коэффициент, который показывает различия между реальным и номинальным ВВП. Он характеризует изменения общего уровня цен (рис. 9.3).

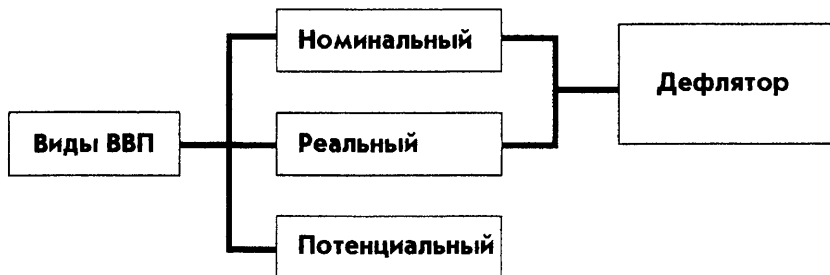


Рис. 9.3. Виды ВВП

Для целей макроэкономического анализа важным является понятие **потенциального ВВП** – это объем производства при полном использовании имеющихся в экономике ресурсов или объем производства при полной занятости. При характеристике равновесного состояния экономики равновесный ВВП оценивают на основе его сравнения с потенциальным ВВП.

9.3. Макроэкономическое равновесие в модели «Совокупный спрос – совокупное предложение».

Все макроэкономические процессы взаимосвязаны. Взаимосвязь эта подвижна и противоречива. Ее характеризуют понятиями равновесие-неравновесие.

- ! **Макроэкономическое равновесие** – это состояние национальной экономики, для которого характерны сбалансированность и пропорциональность взаимосвязанных экономических процессов.

Одной из моделей, характеризующих равновесие и условия его достижения, является модель совокупного спроса и совокупного предложения (модель AD-AS).

**Модель
AD-AS**

В модели используются суммарные (совокупные) величины:

- совокупный спрос (AD – от англ. Aggregate demand);
- совокупное предложение (AS – от англ. Aggregate supply).

Взаимодействия между ними анализируется с помощью модели AD-AS, которая является исходной базовой моделью для анализа макроэкономического равновесия, то есть равновесия системы в целом. С ее помощью можно исследовать проблемы общего объема производства, инфляции, экономического роста, а также анализировать влияние экономической политики на ситуацию в национальной экономике.

Как и на уровне отдельных рынков, на макроуровне пересечение AD и AS показывает равновесный объем производства и равновесный уровень цен. Иначе говоря, экономика находится в равновесии при таких значениях реального ВВП и таком уровне цен, при которых объем совокупного спроса равен объему совокупного предложения (рис. 9.4).

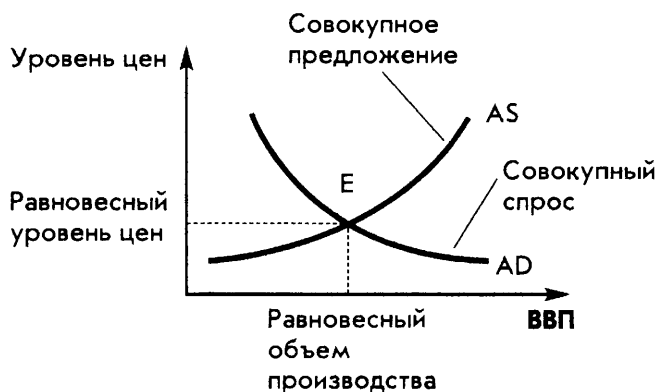


Рис. 9.4

Обратите внимание! Если рынки отдельных товаров анализируют в таких параметрах, как цена и количество, то модель AD-AS строится в иных координатах. Количество – это объем выпуска, то есть реальный валовой внутренний продукт или реальный национальный доход. Вместо цен на отдельные товары используется единая совокупная цена или, точнее, показатель среднего уровня цен всей совокупности товаров и услуг, выраженный в форме ценового индекса.

Подобно колебаниям спроса и предложения на уровне отдельных рынков, наличию или отсутствию равновесия на них, спрос и предложение на уровне национального рынка также подвержены колебаниям и могут находиться в равновесном или неравновесном состоянии. Любой объем ВВП, при котором не достигается равенство совокупного спроса и совокупного предложения, свидетельствует либо о перепроизводстве ($AS > AD$), либо о недопроизводстве ($AD > AS$). То есть оба типа неравновесия – дефицит и излишки, которые возникают на локальных рынках, возможны и для рынков на макроуровне.

**Неравновесие
в модели
AD-AS**

Для централизованно управляемой экономики характерен дефицит – избыточный спрос при недостатке предложения. Для рыночной – перепроизводство, то есть избыточное предложение при недостаточном спросе. Так, дефицит или неравновесие при избыточном спросе был характерен для СССР периода плановой экономики и России первых перестроечных лет до либерализации цен. Типичная ситуация для такого вида неравновесия – покупатели не могут найти необходимый товар. Для ситуации после либерализации, которую мы имеем возможность наблюдать и в настоящее время, характерен избыток предложения, а это означает трудности со сбытом. Очевидно, что первая ситуация предпочтительнее для продавцов, вторая – для покупателей.

Вопросы, на которые поможет ответить данная модель: что определяет общий уровень цен в стране, под влиянием каких факторов происходят колебания национального дохода и чем определяется его общий объем.

Совокупный спрос

Прежде чем мы перейдем к анализу данных вопросов, охарактеризуем понятия «совокупный спрос» и «совокупное предложение» с учетом определяющих их факторов.

- ! **Совокупный спрос** – реальный объем валового внутреннего продукта, который потребители готовы приобрести при каждом данном уровне цен, или общая сумма расходов на конечные товары и услуги, произведенные в экономике (рис. 9.5). AD складывается из расходов на потребление, инвестиционных расходов, государственных расходов и чистого экспорта (экспорт минус импорт).

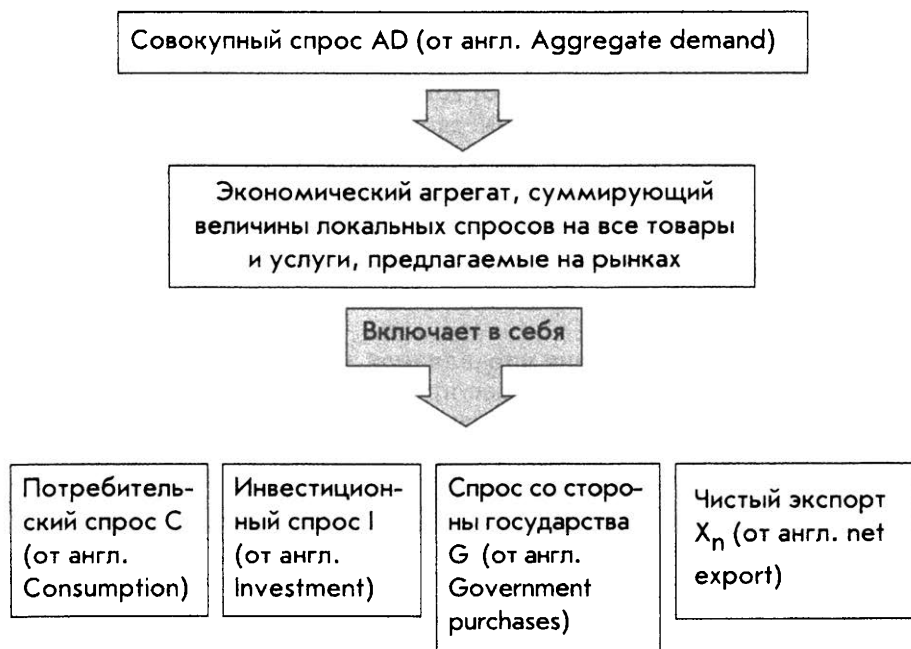


Рис. 9.5

Кривая совокупного спроса

Совокупный спрос иллюстрируется графической моделью в виде кривой совокупного спроса (AD), которая показывает количество товаров и услуг, которые потребители, бизнес и правительство гото-

вы приобрести при каждом данном уровне цен. И на уровне макроэкономики действует закон убывания спроса. Кривая AD отражает следующую зависимость: по мере роста цен (P) уменьшается величина реального объема выпуска, на который предъявляется спрос (Y). Иначе говоря, рост уровня цен приводит к сокращению во всех компонентах, образующих реальный совокупный спрос – потреблении, инвестициях, правительственных расходах и чистом экспорте.

Смещение кривой, показанное на рис. 9.6, может быть вызвано не только изменением цен, но и другими причинами, влияющими на изменения расходов домашних хозяйств, бизнеса и правительства. Так, рост налогов, при прочих равных условиях, отразится левосторонним сдвигом (кривая AD_3), что будет отражать сокращение и инвестиционного и потребительского спроса. Рост государственных расходов, напротив, может привести к правостороннему сдвигу (кривая AD_1).

Неценовые
факторы AD

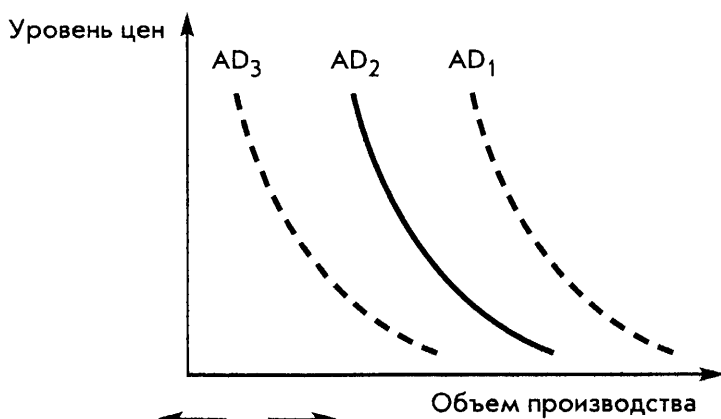


Рис. 9.6

Основные неценовые факторы на рис. 9.7 сгруппированы в соответствии с их воздействием на составные части совокупного спроса – потребительские, инвестиционные и государственные расходы, а также чистый экспорт.

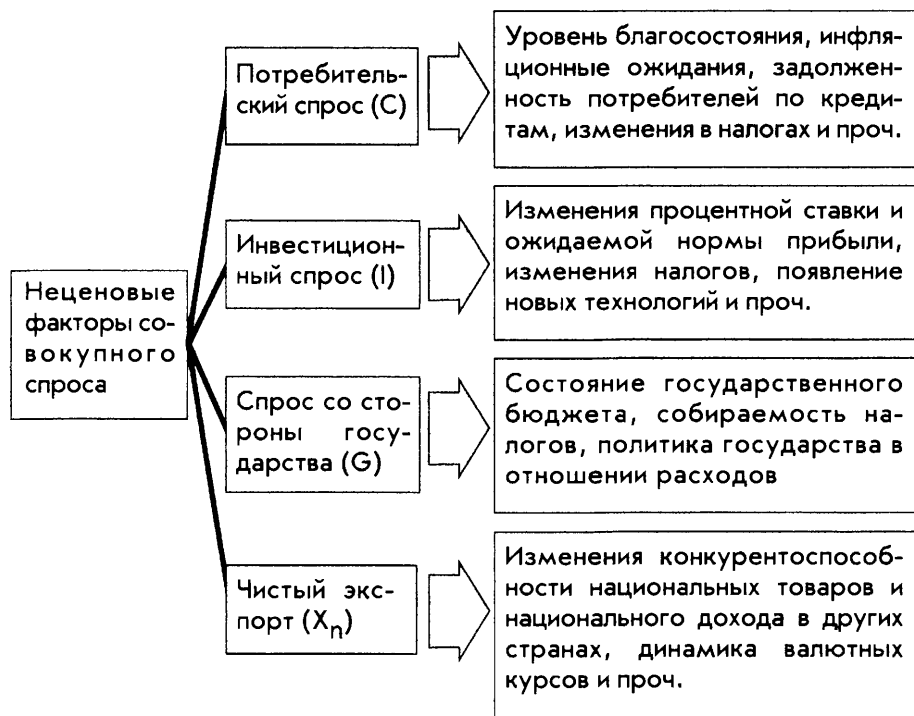


Рис. 9.7. Неценовые факторы AD

Совокупное предложение

! Под **совокупным предложением** понимают все конечные товары и услуги, которые производит экономика, или реальный объем производства при каждом возможном уровне цен.

Графическая модель совокупного предложения – кривая совокупного предложения (AS), которая отражает прямую или положительную зависимость, то есть такую зависимость, когда более высокому уровню цен соответствует и больший объем производства.

Неценовые факторы, влияющие на предложение и вызывающие сдвиг кривой AS (см. рис. 9.8) в сторону увеличения (AS_3) или сокращения (AS_2), могут быть связаны с изменениями технологий, колебаниями цен на ресурсы, изменениями в налоговой политике, в структуре рынка производительности труда, правовых нормах и проч.

Как и все процессы в экономике, изменения в совокупном предложении отражают индивидуальную ситуацию в той или иной стране, в том числе состояние ее производственного потенциала, научно-технического, культурно-образовательного уровня нации. Ситуация в России с резким сокращением по сравнению с доперестроечным периодом объема потенциального выпуска, как известно, явилась следствием комплекса причин, включая разрыв производственных связей после распада СССР, неудачи в попытках преодолеть структурные диспропорции, стагфляция, политическая нестабильность и проч.

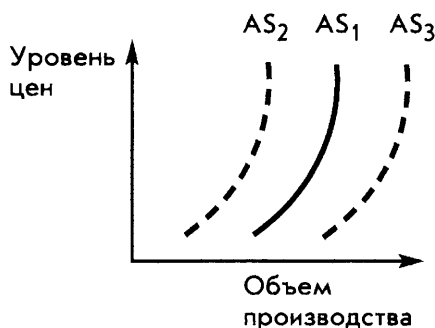


Рис. 9.8

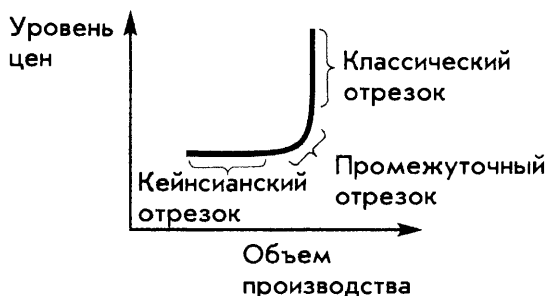


Рис. 9.9

Кривая AS:
различия
в интерпретации
формы

По вопросу формы кривой AS не существует единства мнений. В частности, она по-разному интерпретируется в классической и кейнсианской школах (см. рис. 9.9).

Вертикальный отрезок кривой AS отражает ситуацию, когда экономика приближается к состоянию **полной занятости** (уровню потенциального ВВП). Этот отрезок кривой AS принято называть «классическим». Горизонтальная или пологая часть кривой соответствует объему производства значительно ниже потенциального ВВП. Этот отрезок кривой часто называют «кейнсианским».

Следует отметить, что классическая и кейнсианская модели анализируют экономику в разных временных интервалах. Классический подход анализирует экономику в долгосрочном периоде, в котором номинальные цены на ресурсы и товары, являясь относительно «гибкими», успевают приспособиться друг к другу. Для краткосрочного периода, рассматриваемого в кейнсианской модели, характерна относительная «жесткость» номинальных цен.

Но главные различия в интерпретации кривой AS в классической и кейнсианской школах отражают различия в ответе на основной вопрос анализа равновесия на макроуровне – **какому уровню занятости, загруженности производственного потенциала соответствует равновесный объем производства**. То есть насколько полно в условиях макроэкономического равновесия используются имеющиеся у общества ресурсы.

Классическая
модель

Экономисты классической школы исходили из того, что рыночная система в долгосрочном периоде обеспечивает полное использование ресурсов в экономике. Причем, возникающие иногда диспропорции разрешаются на основе автоматического саморегулирования рынка. Благодаря этому, в конечном счете, в экономике всегда достигается уровень производства при полной занятости ($Y = Y^*$).

Кривая AS в классической модели – вертикальна и фиксирована на уровне потенциального объема производства (рис. 9.9). Изменение совокупного спроса не влияет на реальный объем производства и занятость, а имеет своим следствием только изменения цен.

Классические представления о рыночной экономике отражены в трудах А. Смита, Д. Рикардо, Т. Мальтуса, Д. С. Милля и развиты позднее в трудах Л. Вальраса, А. Маршалла и А. Пигу. Они исходили из того, что цены на конечную продукцию и факторы производства являются достаточно гибкими для того, чтобы приводить в соответствие совокупный спрос и совокупное предложение даже в краткосрочном периоде.

Один из исходных постулатов данного подхода основан на законе французского экономиста и предпринимателя Жана-Батиста Сэя (1767–1832). **Закон Сэя** гласит **предложение товаров создает свой собственный спрос**. Следовательно, между совокупными расходами и совокупным предложением всегда устанавливается равновесие, и нет причин опасаться кризиса перепроизводства.

Действительно, увеличение совокупного предложения, то есть рост объема производимых благ и услуг – это одновременно и увеличение дохода, следовательно, и увеличение спроса. Национальные счета свидетельствуют, что национальный продукт и национальный доход, в основном, равны между собой. И если общество полностью расходует национальный доход, то это означает, что между совокупными расходами и совокупным предложением автоматически устанавливается равновесие.

В классической модели цены являются подвижными и гибкими. Возникает вопрос: а что происходит, если часть получаемого дохода уходит в сбережения? Одним из постулатов классической теории является утверждение, что если деньги могут приносить процент, то разумные люди не станут держать их в ликвидной форме. Деньги, отданные под процент, как правило, являются источником инвестиций. Если объем инвестиций I будет равен объему сбережений (S), то соблюдается одно из исходных условий макроэкономического равновесия:

$$I = S.$$

Закон Сэя

Восстановление равновесия в классической модели

Следовательно, равновесие между совокупным спросом и предложением не нарушается.

Экономисты-классики сознавали, что решения о сбережениях и инвестициях принимаются разными людьми, чьи цели могут и не совпадать. Однако на денежном рынке, по мнению классиков, существует механизм, который способствует достижению равновесия между сбережениями и инвестициями. Он основан на колебаниях ставки процента. С установлением равновесной ставки процента устанавливается равенство между объемом сбережений и объемом инвестиций.

Роль государства в классической модели

Согласно классической модели, **колебание цен**, которое способствует сохранению равновесия в экономике, происходит на всех рынках – товарном, денежном и на рынке труда. Сам рынок обладает регуляторами, способными обеспечивать полное использование имею-

щихся ресурсов. Вмешательство государства в экономику в таких условиях является излишним. В классической теории был сформулирован **принцип нейтральности государства**, согласно которому оно должно воздерживаться от влияния на экономические субъекты, действующие в условиях конкуренции, и стараться свести к минимуму негативные результаты своей собственной деятельности.

Кейнсианская модель

На основе достаточно стройной классической теории можно было успешно анализировать экономическую ситуацию и обосновывать необходимую государственную политику вплоть до кризиса 30-х

годов. Однако многолетнюю депрессию и массовую безработицу 30-х годов трудно было объяснить на основе классической теоретической концепции. Логичное объяснение ситуации давал альтернативный, уже упоминавшийся нами, кейнсианский подход. В нем высказывались сомнения по поводу способности конкурентного механизма автоматически приводить систему к равновесному состоянию, соответствующему полной занятости.

Классики считали, что цены являются подвижными и гибкими. Кейнсианская модель исходила из того, что цены и заработная плата слабо меняются, особенно в краткосрочном периоде. И действительно, уже в первые десятилетия XX века наличие мо-

нополий и профсоюзов, законодательства о минимальной заработной плате и другие факторы привели к тому, что цены и заработная плата перестали быть подвижными.

Кейнсианская концепция отвергла и то положение классической теории, согласно которому предложение создает собственный спрос. Кейнс утверждал, что существует обратная причинно-следственная связь – **совокупный спрос создает предложение**.

Если совокупный спрос недостаточен, то и объем производства не будет равен потенциальному (при полной занятости). При негибкости цен экономика долгое время может пребывать в состоянии депрессии с высоким уровнем безработицы. Причем само по себе это положение не изменится. Избежать больших потерь, длительной безработицы можно через активную макроэкономическую политику государства, направленную на стимулирование совокупного спроса.

Обратите внимание! В кейнсианской модели равновесный объем производства может не совпадать с объемом, соответствующим полной занятости.

И если такое несоответствие вызвано неэффективностью совокупного спроса в условиях депрессивной экономики, то преодолевать его необходимо с помощью инструментов государственного регулирования экономики. Так, государство может выступить инвестором, ликвидирующим недостаток инвестиций соответствующим увеличением бюджетных расходов.

Роль
государства
в кейнсианской
модели

Кейнсианская концепция явилась теоретическим обоснованием нового подхода к роли государства в рыночной экономике. В отличие от классической идеи о нейтральности государства, в ней доказана необходимость **координирующего вмешательства государства**. Идея о необходимости вмешательства государства в рыночную экономику для достижения «полной занятости без инфляции» утвердилась в общественном сознании и государственной экономической политике в период после Второй мировой войны. Для достижения макроэкономического равновесия в краткосрочном периоде в странах с развитой рыночной экономикой совокупный спрос регулируют посредством налогово-бюджетной и денежно-кредитной политики.

Задание: Продумайте ответы на следующие вопросы:

1. Подходит ли современной России кейнсианские методы регулирования экономики через воздействие на совокупный спрос, например, методами фискальной политики? Приведите аргументы «за» и «против».
2. Не приведет ли политика стимулирования спроса к росту инфляции?

Проверьте свои знания

Решите тесты , найдя ОДИН правильный ответ.

1. **Все нижеперечисленное относится к проблемам макроэкономики, кроме:**
 - 1) информации;
 - 2) дефицита государственного бюджета;
 - 3) темпов экономического роста страны;
 - 4) размеров средних издержек производства на предприятиях, производящих бытовую электронику;
 - 5) государственной налоговой политики.
2. **Что из перечисленного ниже не является целью макроэкономического регулирования:**
 - 1) рост объемов национального производства;
 - 2) стабильность уровня цен или их относительно умеренный рост;
 - 3) высокий уровень занятости;
 - 4) достижение социальной справедливости;
 - 5) поддержание равновесного внешнеторгового баланса.

3. Основными элементами макроэкономического регулирования являются:

- 1) денежно-кредитная политика;
- 2) фискальная политика;
- 3) внешнеэкономическая политика;
- 4) политика цен и заработной платы;
- 5) все перечисленное выше.

4. Валовой внутренний продукт (ВВП) — это:

- 1) расходы домашних хозяйств на покупку товаров и услуг;
- 2) стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в экономике в течение определенного периода;
- 3) рыночная стоимость конечных товаров и услуг минус амортизация основного капитала;
- 4) стоимость товаров, произведенных в отраслях материального производства;
- 5) рыночная стоимость произведенной продукции минус стоимость сырья и материалов.

6. Номинальный ВВП:

- 1) измеряет стоимость товаров и услуг в ценах базового периода;
- 2) отражает изменения в качестве товаров и услуг, произведенных в течение года;
- 3) измеряет объем ВВП, выраженный в текущих ценах;
- 4) стоимость товаров и услуг, покупаемых для конечного пользования;
- 5) запас активов, которыми население страны владеет в данный момент.

7. Дефлирование ВВП — это способ определения:

- 1) величины совокупного предложения;
- 2) объема совокупного спроса;
- 3) реального объема ВВП;
- 4) среднего уровня цен;
- 5) номинального ВВП.

ДЕНЬГИ И ОСНОВЫ ДЕНЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ

Основные вопросы:

1. Какие функции исполняют деньги?
2. Как шел процесс эволюции денежных форм?
3. Какие требования к деньгам (свойства денег) лежали в основе процесса эволюции денег?
4. Из каких элементов состоит банковская система страны?
5. Что такое денежные агрегаты?
6. Для чего государство проводит денежно-кредитную политику?
7. Какими методами осуществляется воздействие на денежное предложение?
8. Как банки «делают деньги»?

10.1. Деньги

В современном мире каждый человек с детства знаком с таким предметом, как деньги. Все знают, что деньги в разных странах имеют свое название, например, рубли и копейки в России, доллары и центы в США, и что деньги одних стран можно обменивать на другие в обменных пунктах; в деньгах измеряются цены товаров и услуг, недвижимости и ценных бумаг; деньгами оплачивается труд на фирмах и в учреждениях, выплачиваются пенсии, пособия, гонорары и выигрыши в лотерее; деньгами используются организациями и гражданами для приобретения различных товаров и услуг; деньги откладываются (сберегаются) для покупки дорогостоящих вещей или «на черный день» и т.д.

Типы денег

В современной экономике используются два типа денег.

1. Наличные деньги:

а) **Бумажные.** В России они называются билетами Банка России и выпускаются номиналом в 1000, 500, 100, 50, 10 и 5 рублей.

б) **Металлические монеты.** В нашей стране – выпускаются номиналом 10, 5, 2, 1 рубль, 50, 10, 5 и 1 копейка.

2. **Безналичные деньги**, представляющие собой записи остатков на счетах клиентов в банках.

При этом современные деньги необходимо рассматривать как деньги в узком смысле или как специальные деньги, поскольку, как мы увидим ниже, в качестве денег в ряде случаев могут использоваться и другие предметы.

Так что же такое деньги?

История возникновения уходит в далекое прошлое. Деньги – очень сложное и любопытное изобретение. Что делает деньги деньгами? Материал, из которого они сделаны? Их размер и форма? Еще в 1909 году известный российский экономист Михаил Иванович Туган-Барановский пришел к выводу, что деньги в широком смысле – это любые предметы, которые исполняют функции денег: «Исполнение предметом функций денег (и, прежде всего, основных их функций) и делает предмет деньгами». Эта мысль лежит в основе современного **функционального подхода** к определению сущности денег. То есть деньги есть все, что люди хотят принимать взамен передаваемых товаров.

Что такое деньги?

! **Деньги** – это специальные знаки стоимости, которые используются для определенных функций.

Рассмотрим те функции, которые выполняют деньги.

Современная наука выделяет три функции денег: 1) **средство обращения**; 2) **мера стоимости** и 3) **средство накопления** (сохранения стоимости, образования сбережений).

Функции денег

В функции средства обращения деньги используются как посредник в обмене товаров, реальных и финансовых активов и ресурсов. Фирмы и учреждения в обмен на изготовленную ими продукцию или оказанные услуги получают не производственные ресурсы или предметы для расчетов с владельцами ресурсов, а деньги, на которые закупают производственные ресурсы. Владельцы производственных ресурсов, в свою очередь, получают от покупателей не необходимые им для производственного или личного потребления предметы, а деньги, на которые затем приобретают эти предметы. Использование денег в функции средства обращения позволяет

Средство обращения

преодолеть неудобства прямого обмена одного блага на другое (бартера), о которых будет сказано чуть позже.

Из функции средства обращения вытекают и другие функции денег: мера стоимости и средство накопления.

**Мера
стоимости**

В России используются рубли и копейки для выражения сравнения единиц различных благ и их приобретаемого количества. Так, бутылка воды стоит 20 руб., а приобретаемые 5 бутылок – 100 руб., труд рабочего – 12000 руб. в месяц, а труд 10 рабочих – 120000 руб. в месяц. Это и означает, что деньги используются в функции меры стоимости, то есть выражают пропорции обмена благ на деньги, а через них – и друг на друга.

Если в качестве денег, к примеру, используется соль, что имело место на ранних стадиях развития обмена, то цены всех товаров в данной местности устанавливаются в определенном весовом количестве соли, на которое они обмениваются, например, 1 стул стоит 10 кг соли, 1 л вина – 2 кг соли, 1 кг зерна – 0,5 кг соли и т.д. Этот пример поясняет, почему денежные единицы некоторых стран в своих названиях сохранили названия весовых единиц. Так, например, английская денежная единица «фунт стерлингов» получила свое название от единицы веса «фунт», с помощью которой измерялось количество металла, служившего когда-то денежным товаром.



Значение денег в функции меры стоимости трудно переоценить. Деньгами измеряются все экономические показатели хозяйственной деятельности, которые вы изучали в нашем курсе: объем реализованной продукции, затраты на производство и реализацию, доход на вложенный капитал и прибыль, которая является одним из главных показателей работы предприятия и ориентиром в любом виде деятельности.

Следует заметить, для того чтобы деньги в функции меры стоимости были верными ориентирами в хозяйственной деятельности, должны соблюдаться **определенные условия**:

1) процесс ценообразования должен носить рыночный характер;

2) сами деньги должны обладать достаточной устойчивостью, то есть стабильной покупательной способностью.

Из функции денег как средства обращения вытекает и такая функция, как средство накопления. В этой функции деньги используются для накопления средств.

Средство
накопления

Впоследствии накопленные средства могут использоваться по-разному: для приобретения дорогостоящих товаров, например, квартир или автомобилей; для формирования запаса средств ввиду непредвиденных нужд; для поддержания определенного уровня жизни в старости и т.п. Понятно, что наиболее удобно накапливать те предметы, которые используются в функции средства обращения, то есть деньги.

Марксистская теория выделяла еще две функции денег: функцию **средства платежа** и **мировых денег**. В функции средства платежа деньги выступают тогда, когда передача (выплата) денег не связана с передачей благ, что имеет место, например, при выдаче и возврате кредитов, при уплате налогов, выплате пенсий, пособий, стипендий. В функции мировых денег деньги используются при осуществлении внешнеэкономических операций. Российские экономисты Владимир Яковлевич Железнов (1845–1922) и Михаил Иванович Туган-Барановский (1865–1919) выделяли и такие функции денег, как средство перемещения богатства и средство использования богатства с целью получения дохода.

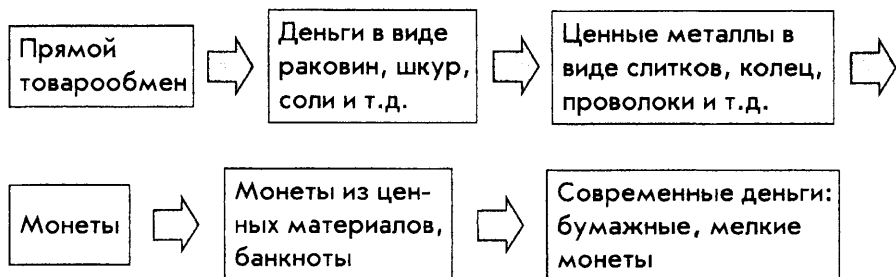


Рис. 10.1. Историческая эволюция денег

Прямой обмен

История происхождения современных денег неразрывно связана с развитием общественного разделения труда и порождаемого им обмена. Деньги возникли, прежде всего, как средство, облегчающее процесс обмена. По мере развития общественного разделения труда количество и разнообразие продуктов, производимых для продажи, то есть с целью обмена на другие продукты, необходимые данному хозяйству, стало быстро увеличиваться. Это породило проблему цепочек прямого обмена товара на товар – **бартера**.

Дело в том, что в условиях прямого обмена покупатель должен располагать предметом, который был бы необходим продавцу нужного ему товара. Если такого предмета у покупателя нет, то его надо предварительно выменять. Но владельцу этого предмета также может не понадобиться предмет, который находится в распоряжении покупателя, в связи с чем, потребуется еще один промежуточный обмен и т.д. При этом все участвующие в обмене лица должны быть удовлетворены не только потребительскими свойствами вымениваемых продуктов, но и пропорциями обмена, объемами совершаемых сделок, временем и местом их совершения.

Яркий образец затруднений примитивного обмена из недавнего прошлого описал известный путешественник по Африке Камерон Верни Ловетт (1844–1894) – английский путешественник, который в 1873–1875 годах пересек Центральную Африку и открыл озеро Танганьика. Ему нужно было нанять лодку для поездки по озеру Танганьика у агентов некоего Саид-ибн-Габиба. Так он описывает свои приключения: «Агент Саида желал, чтобы ему было уплачено слоновой кос-

тью, которой у меня не было; но я узнал, что Магомет-бен-Салиб имеет слоновую кость и нуждается в хлопчатобумажной материи. А так как такой материи я не имел, то это мне мало помогало, пока я не узнал, что Магомет-ибн-Хариб имеет бумажную материю и нуждается в проволоке. Проволока, по счастью, у меня была. Таким образом, я дал Магомет-ибн-Харибу соответственное количество проволоки, за которую он передал Магомет-бен-Салибу бумажную материю, а тот, в свою очередь, дал агенту Саид-ибн-Габиба требуемую им слоновую кость. Тогда он позволил мне взять лодку»



Столкнувшись со сложностями прямого обмена, люди пришли к выводу, что вместо того, чтобы устраивать сложные цепочки прямого товарообмена, гораздо удобнее вначале выменивать собственную продукцию на предметы, которые пользуются постоянным спросом в данной местности, а затем обменивать эти предметы на то, что необходимо в хозяйстве. Такие предметы, применяемые не по прямому назначению, а как средство обмена собственных товаров на все необходимые для данного хозяйства, и стали первыми деньгами. То есть исторически первым типом денег были **товарные деньги**. Вначале это были главные предметы потреб-

Товарные
деньги

ления в данном районе или предметы вывозной торговли. У охотничьих народов деньгами были шкуры и меха; у пастушеских – скот, у земледельческих – пшеница, маис, табак, соль; у народов, живших на островах и на океаническом побережье – морские раковины.

Раковины каури несколько тысячелетий служили излюбленным видом денег у ряда народов. Использование каури в качестве денег настолько вошло в обычай, что с этим пришлось считаться европейцам, занимавшимся торговлей в некоторых местностях Африки, Тихоокеанского региона и Америки. Они вынуждены были скупать каури для торговли на соответствующих территориях. Еще в 50-х годах XIX века в Ливерпуль ежегодно доставлялось до 30 тонн этой раковины для того, чтобы затем израсходовать ее в африканской торговле.

Английским колонистам, поселившимся в Новом Свете (Америке), пришлось столкнуться с тем, что индейцы не признавали их монеты в качестве денег и отказывались принимать их в обмен на собственные изделия. Колонистам пришлось использовать в торговле с индейцами особую форму существовавших у них раковинных денег, которая называлась **вампум**. Вампум представляли собой нанизанные на нитку и нашитые на пояс раковины каури в виде узора или птиц. Эти деньги получили такое распространение, что в 1641 году вампум был объявлен легальным средством обмена в штате Массачусетс. Вампум считались разменной монетой и должны были быть принимаемыми в платежи на сумму не выше 40 долларов.

Дальнейший процесс эволюции денег связан с выделением предметов, которые наилучшим образом могли бы исполнять денежные функции. Постепенно на роль денег выходят металлы, вначале неблагородные (железо, медь). Это связано с тем, что железо и медь были предметом повсеместного спроса в силу того, что из них изготавливались орудия труда, оружие и украшения. Кроме того, металлы обладают таким важным свойством, как портативность, то есть высокая стоимость при небольших габаритах и весе. Дело в том, что стоимость товаров, или пропорции их обмена друг на друга, включая денежный товар, в те времена, как и сейчас, определялась для большинства товаров издержками производства. Издержки изготовления металла по сравнению с его весом и объемом были относительно высоки.

Металлические
монеты

Затем роль денег перешла к благородным металлам, которые не окислялись и обладали высокой стоимостью. При этом одним из факторов стоимости благородных металлов была их редкость. Металлы вначале использовались как деньги в виде слитков, проволоки, колец, порошка и принимались в обмен на другие товары по весу. Необходимость всякий раз взвешивать металл и проверять его качество привела людей к мысли чеканить и использовать в качестве денег монеты – стандартные по форме, весу и химическому составу слитки металла. При этом вес слитков и содержание чистого металла в них удостоверялись известными купцами или правителями данной области путем нанесения на слитки особого штампа. Деньги в форме плоского диска – монеты оказались удобными для чеканки и наиболее устойчивыми к стиранию, поэтому используются до сих пор.

Право чеканить монеты закрепляли за собой правители государств. Чеканка производилась на особых **монетных дворах**. Изображение на монете носит название «легенды», а стороны монеты называются аверс («решетка») и реверс («орел»). В эпоху монетного обращения национальные денежные единицы устанавливались в чистом весе основного денежного металла.

Главной целью превращения чеканки монеты в монополию государства до XVII в. была не столько забота об облегчении денежного обращения, сколько возможность извлекать дополнительный доход из чеканки путем «порчи монеты». Например, из 1000 штук полноценных монет достоинством в 1 фунт и содержанием в них по 10 г драгоценного металла, собранных в виде налога, чеканили 1100 монет того же достоинства, но с содержанием драгоценного металла чуть более 9 г в каждой. Особенно прославились «**порчей монет**» французский король Филипп IV Красивый, за что получил прозвище «фальшивомонетчик», и английский король Генрих VIII. При этом, если количество выпущенных в обращение испорченных денег не превышало количества денег, необходимого для обращения, испорченные монеты ходили наравне с полноценными, вес чистого металла в которых соответствовал официальному весу денежной единицы и стоимости их изготовления.

Бумажные деньги

Следующий этап эволюции денег связан с использованием денег, изготовленных из бумаги. Бумажные деньги являются **неполноценными, или символическими** деньгами, так как стоимость их изготовления ниже стоимости, которая на них обозначена. Ведь только деньги из благородных металлов можно признать полноценными, так как стоимость их товарного тела (золота, серебра и т.д.) соответствует их номиналу, то есть той стоимости, которая на них обозначена. Как метко заметил знаменитый русский экономист В. Я. Железнов в начале XX века: что «у золотых и серебряных денег была не только «денежная душа», но и дорого стоящее «тело».

Общепринято считать, что первые бумажные деньги появились в Китае (их описал итальянец Марко Поло, побывавший в Пекине в 1286 году). Бумажные деньги входили в употребление по двум каналам: государственному и кредитному. Вначале рассмотрим государственный канал внедрения в обращение бумажных денег. Западный мир познакомился с такого рода бумажными деньгами в конце XVII века, когда в 1690 году деньги из бумаги выпустил штат Массачусетс (США). Выпуски бумажных денег государством были



обусловлены, как правило, недостатком средств для финансирования государственных расходов. Правительства выплачивали такими деньгами жалование военным, оплачивали военные заказы. При этом они обязывали население принимать данные деньги в обмен на товары и услуги под страхом наказания.

Другим каналом, по которому в обращение стали входить деньги, сделанные из бумаги, был кредитный канал. Его формирование было связано, прежде всего, с развитием банковской деятельности, начало которой положили операции меняльных контор, а также операции ювелирных дел мастеров по хранению звонкой монеты населения.

Со временем менялы и ювелирных дел мастера, обладая надежными хранилищами для драгоценностей, освоили операцию по приему от населения монет на хранение (во вклады). При этом выписывали взамен принятых денег расписки, представлявшие собой обязательства выплатить вложенные средства звонкой монетой по первому требованию (за хранение денег брали небольшую плату). Расписки стали со временем использовать в качестве денег в расчетах между теми, кто доверял данному меняле, то есть был уверен, что данная расписка может быть в любой момент превращена в звонкую монету. И поручения меняльных контор, и расписки ювелиров до срока их оплаты стали широко использоваться для оплаты товаров, представляя собой более удобное средство обращения, чем металлические деньги, в силу большей портативности.

Расписки менял и ювелиров послужили прообразом банкнот (от слова «banknote», что означает «банковская записка»), то есть векселей банков, когда с конца XVII века стали возникать специализированные банковские учреждения (слово «банк» первоначально означало столик менялы).

Банкноты

Банкнота банка представляла собой безусловное обязательство банка выплатить ее держателю обозначенную на ней сумму звонкой монетой в момент предъявления банкноты (типичная надпись на банкноте частного английского банка: «Promise to pay the bearer on demand the sum of ... pounds in cash here»). Банкноты, особенно известных банков, стали широко использоваться в качестве денег.

Расширению банкнотного обращения способствовало развитие кредитных операций банков. Банкиры отметили, что клиенты никогда не забирают свои вклады одновременно, в связи с чем находящееся в хранилищах золото или серебро (за вычетом резерва в определенной доле от суммы вкладов) может быть использовано для выдачи кредитов и получения процентного дохода. Банки также стали выдавать кредиты банкнотами, выпускавшимися, таким образом, сверх суммы принятых вкладов.

Известен тот факт, что случайное обстоятельство натолкнуло Амстердамский банк на возможность выпускать на большую сумму банковских билетов, чем находилось в кладовых в наличности в виде звонкой монеты. Когда началась война Франции с Голландией и французы в 1672 году стали подходить к Амстердаму, то управляющие банком, в виду угрожающей опасности, решились возратить все внесенные вклады собственникам и ликвидировать дела, для чего вынули всю монету и слитки, находившиеся в кладовых банка. К своему удивлению они отметили, что некоторые монеты носили явные признаки пожара, который случился в банке за 50 лет до этого, между тем как билеты были выпущены на всю наличность. Тогда стало очевидным, что выпущенные билеты обращались без всякого отношения к банковской наличности, а отсюда вытекало заключение о возможности выпускать большее количество билетов, чем лежит звонкой монеты в кладовых банка.

Начиная с XVII века учреждаются центральные банки стран, представляющие собой, как правило, государственные учреждения. С начала XIX века правительства начинают ограничивать права частных банков на **эмиссию** (выпуск в обращение) банкнот, которая постепенно становится исключительной привилегией центральных банков. Банкнотное обращение расширяется, поскольку центральный банк обладал более высокой степенью доверия населения, чем частные банки. Одной из целей учреждения центральных банков была возможность использования банкнотной эмиссии для финансирования правительственных расходов. С этого момента правительства поручают выпуск бумажных денег для соответствующих целей центральным банкам, в связи с чем бумажные деньги, выпускаемые правительствами, и бумажные деньги кредитного происхождения приобретают единую природу.

В России первые бумажные деньги начали выпускать в 1769 году в царствование Екатерины Второй, указом которой было «повелено на расходы по начинающейся войне с Турцией учредить бумажные ассигнации, утверждая к ним точно ту доверенность, какая есть к настоящим деньгам». В 1843 году ассигнации были обменены на государственные кредитные билеты.

Следующий этап эволюции денег связан с появлением безналичных денег. Безналичные деньги развились из вкладной операции банков, когда расчеты между клиентами одного банка стали производиться не банкнотами, а путем переписывания в банковских книгах соответствующей денежной суммы со счета плательщика на счет получателя. Первоначально эта операция требовала присутствия как плательщика, так и получателя денег. Затем банки стали переписывать остатки по вкладам клиентов на основании **чеков** – письменных приказов владельца счета банку выдать предъявителю чека наличные деньги или зачислить их на его счет. После учреждения расчетных палат, первая из которых открылась в Англии в 1774 году, безналичные расчеты стали осуществляться и между клиентами различных банков. Банки – участники палаты оплачивают чеки, выписанные в пользу их клиентов клиентами других банков-участников, и периодически обмениваются требованиями друг на друга по оплаченным ими чекам, погашая разницу наличными деньгами. В 1853 году основывается Нью-Йоркская расчетная палата, а в 1872 году – Парижская. Безналичные деньги постепенно начинают обслуживать основную часть платежного оборота.

Безналичные деньги

В истории денег есть курьезный пример перехода к безналичным расчетам. На одном из островов Тихого океана – на острове Яп – в течение многих веков в качестве единственного типа денег использовались большие каменные диски из арагонита (разновидность известняка), называемые «фэ»*. Фэ были настолько огромными, что в них специально сверлились дырки, для того чтобы их можно было переносить на шестах.

* Достаточно уникальная природа валюты на острове Яп является предметом повышенного внимания нумизматов. Самый большой образец фэ представлен во внутреннем дворе Банка Канады в Оттаве.



Поскольку камни были громоздкие, их не переносили по острову с целью оплаты товаров. Вместо этого на камнях ставили отметки об изменении владельца или о принятии фэ в уплату налогов. Так как остров был очень маленький, все знали, кому принадлежит камень, который может находиться за милю от владельца и никогда не передвигаться. Но однажды во время сильного шторма несколько больших камней были безвозвратно унесены в море, и тогда пришли к соглашению, что в этом вины владельцев камней нет и что владелец «фэ на дне моря» может пользоваться им и дальше, т.е. платить за товары, хотя никто не сможет больше взять его в руки. В этих случаях расчеты велись без наличия денежных знаков, то есть говоря современным языком, по безналичному расчету. Таким образом можно сказать, что на острове Яп существовала денежная система в виде наличных денег – фэ на самом острове и безналичных – фэ на дне моря.

Следующий этап развития денег связан с уходом из обращения полноценной монеты, который приходится в Европе на время после начала Первой мировой войны (1914–1918). С конца XIX века и до Первой мировой в России и в странах Европы существовала система золотомонетного стандарта. При этой системе основным денежным металлом было золото, а национальные денежные единицы стран устанавливались в чистом весе этого металла.

В России в 1898 году после введения золотомонетного стандарта денежной единицей стал рубль, равный 17,424 долям чистого золота. В стране чеканилась полноценная золотая монета достоинством 15 руб. (империал), 10 руб., 7 руб. 50 коп. (полуимпериал) и 5 руб., неполноценные серебряные (1 рубль, 50, 25, 20, 15, 10 и 5 копеек) и медные разменные монеты. В обращение Государственным банком выпускались бумажные деньги – государственные кредитные билеты – достоинством 500, 100, 50, 25, 10, 5, 3 и 1 руб., которые подлежали размену по номиналу на золотую монету без ограничений. На кредитных билетах имелась надпись: «Государственный банк разменивает кредитные билеты на золотую монету без ограничения суммы».

По монетному уставу России 1899 года каждое лицо имело право принести на монетный двор золото весом не менее 100 г чистого металла и получить взамен такое же весовое количество золота в монете со взиманием пошлины 0,2% от веса металла.

В обращение в качестве разменной монеты выпускалась неполноценная серебряная и медная монета (только неполноценная монета и могла удержаться в обращении, так как если бы заключенный в ней металл был дороже номинала, владельцы монет продали бы их как металл). В обращение центральными банками также выпускались бумажные деньги, которые разменивались на золотую монету без ограничений. Именно свободный размен обеспечивал хождение в стране бумажных денег (а также разменной монеты) наравне с золотой монетой. Понятно, что условием подобного размена является обеспечение выпусков билетов золотой наличностью, находящейся в хранилищах центрального банка. Так, в нашей стране закон 1899 году предоставил право Государственному банку выпустить в обращение кредитных билетов на сумму до 600 млн. руб. под обеспечение 300 млн. руб. золотом, а выпуск сверх этой суммы требовал обеспечивать золотом «рубль за рубль».

Крах системы золотого монометаллизма произошел в условиях, когда правительства европейских стран для финансирования военных расходов стали прибегать к неконтролируемым выпускам бумажных денег. Золотая монета ушла из обращения, стали стремительно развиваться инфляционные процессы. После Первой мировой войны золотое обращение существовало в виде **золотослиткового стандарта**, когда бумажные деньги

разменивались только на слитки золота определенного веса, а не на монеты (в Англии за 1700 ф. ст. давали стандартный слиток весом 12,4 кг, во Франции за 215 тыс. франков – слиток весом 12,7 кг), а также в виде **золотодевизного стандарта**, когда можно было обменять по фиксированному курсу национальную валюту на ту «избранную» иностранную валюту (девизы), которая, в свою очередь, была разменной на золото, что приводило к зависимости одних стран от других. После Второй мировой войны существовала Бреттон-Вудская валютная система (название – от города в США), когда в странах Западной Европы был установлен золотодевизный стандарт, а в США – золотослитковый. Федеральная резервная система (центральный банк) США поддерживала стабильную стоимость золота и продавала его по фиксированной цене в обмен на доллары США центральным банкам стран-членов системы.

С 1972 года эта система была демонтирована, в связи с чем денежные системы стран окончательно утратили всякую связь с золотом. Сегодня банки хранят золото в слитках только в качестве легко реализуемых активов. Современные денежные системы являются по своей сути системами бумажно-денежного обращения. Национальные денежные единицы более не устанавливаются в чистом весе золота или серебра, а их покупательная способность зависит всецело от соотношения совокупного спроса и совокупного предложения. Причем, совокупный спрос зависит от количества денег, находящихся в обращении. Уход из обращения золотой монеты, с одной стороны, удешевил денежное обращение, а с другой стороны, сделал его неустойчивым, т.е. сделал постоянной проблему инфляции.

Свойства денег

Не сложно заметить, что в основе эволюции денег лежали определенные требования к предметам, выполнявшим денежные функции, именуемые **свойствами денег**.

К ним относят: делимость, портативность, однородность, износостойкость и другие. Специфические свойства имеют и бумажные деньги. Некоторые свойства денег были описаны французским дельцом Джоном Ло, который в первой четверти XVIII века убедил правительство Франции выпустить бумажные деньги, считая их более пригодным средством обращения, чем металлические монеты.

■ **Делимость.** Стоимость денег не должна уменьшаться при разделении их на части. Идеальной делимостью обладают денежные средства на счетах в банке, так как со счета может быть перечислена любая сумма, а также бумажные и металлические деньги, поскольку они могут быть разменены при платеже. Товарные деньги, как правило, не обладают свойством делимости. Таким свойством не обладает скот, так как части животного будут обмениваться на товары уже по цене мяса и субпродуктов, бриллиант также теряет стоимость при его разделении на части.

■ **Портативность.** Это высокая стоимость при малом весе и объеме денежного товара, что снижает расходы на хранение денег и их транспортировку. Бумажные и безналичные деньги идеально соответствуют этому свойству. Известно, что предпринятый в нашей стране в 1769 году выпуск ассигнаций привел к резкому подъему торговли и промышленности, так как деньги из меди (в ту пору медь – основной денежный металл в России) были очень неудобны в употреблении в виду их тяжести.

■ **Стабильность (вещества денег).** Свойство стабильности состоит в неизменяемости вещества денег. Деньги в виде золотых и серебряных монет обладают идеальной стабильностью, так как металл, из которого они изготовлены, устойчив к окислению. Продукты растительного и животного происхождения подвержены порче, а железо сильно окисляется.

■ **Износостойкость.** Материал денег должен быть устойчивым к стиранию. Золото и серебро в чистом виде являются мягкими металлами, в связи с чем при изготовлении монет они используются в смеси с медью. В нашей стране в начале века известная серебряная монета достоинством 1 рубль (с изображением Николая Второго) имела 900-ю пробу, то есть в ней на 9 частей серебра приходилась одна часть меди.

■ **Однородность.** Денежный товар не должен разделяться по сортам. Скот даже в пределах одного вида неоднороден. Животные различаются по весу, возрасту, полу и др. Зерно также может иметь различное качество. Свойством однородности в полной мере обладают бумажные деньги и металлические монеты, выпускаемые по единому образцу.

■ **Узнаваемость и трудность подделки.** Этим свойством идеально обладают золотые, серебряные, другие монеты и деньги из бумаги, которые имеют водяные знаки и другие средства защиты от подделки. Они легко распознаются зрением, слухом и осязанием по цвету, весу и даже звуку.

■ **Низкая себестоимость изготовления.** Экономия на производстве средств обращения позволяет сберечь средства для личного и производственного потребления. Самыми дорогими являются полноценные монеты из драгоценных металлов. Практически ничего не стоят безналичные деньги, если только в качестве их цены не рассматривать затраты на содержание банковской системы страны.

■ **Возможность быть выпущенными в количествах, необходимых для обращения.** Таким свойством абсолютно обладают безналичные деньги.

■ **Стабильность стоимости денег.** Деньги должны обладать стабильной стоимостью. Именно стабильность стоимости, определяемая главным образом редкостью, вывела на роль денежного металла в конце XIX века золото в большинстве стран.

Следует отметить, что именно нестабильность стоимости (покупательной способности) денег является тем камнем преткновения, который зачастую заставляет субъектов экономики отказываться от услуг специальных денег как исполнителей денежных функций. В условиях роста цен предприятия возвращаются к прямому обмену товаров на товар, или, говоря по другому, происходит возврат к товарным деньгам. Все предметы, используемые в качестве денег, но не являющиеся официальными деньгами, называются суррогатными деньгами (денежным суррогатами).

10.2. Банки

Как и в прошлые века, сегодня основу банковской деятельности составляют операции по хранению денег клиентов и осуществлению безналичных расчетов, а также по предоставлению кредитов за счет клиентских денег (за вычетом суммы резерва).

! Банк представляет собой учреждение, которое наряду с собственным капиталом привлекает внешний капитал в виде вкладов (депозитов) и получает доход за счет предоставления кредита под проценты.

Операции банков бывают **пассивными** (по привлечению средств) и **активными** (по размещению средств).

Операции
банков

Ресурсы банков формируются главным образом за счет вкладов клиентов, а также за счет средств учредителей и заемных средств (кредитов, получаемых от других банков, средств, мобилизуемых путем продажи облигаций и т.д.). Эти ресурсы используются для выдачи кредитов, а также для осуществления других операций, приносящих доход. Например, вложений средств в акции и облигации с целью получения дохода или перепродажи. Банки также оказывают своим клиентам многочисленные консультационные и посреднические услуги.

Сегодня за хранение вложенных в банк денег вкладчики не только не платят, но заставляют и сами получают от банка плату, которая устанавливается в процентах к сумме вклада и называется **процентной ставкой**.

Типы
счетов

Чем больше срок, на который кладутся деньги, тем выше процентная ставка. По признаку срочности вклады (депозиты) делятся на следующие типы:

- **Счета до востребования** – денежные вклады в банке, помещенные для хранения или осуществления расчетов, которые должны быть выданы или перечислены банком по первому требованию без потери какой либо суммы. Проценты по таким счетам банками либо вообще не выплачиваются, либо устанавливаются на самом низком уровне.

- **Срочные счета** – денежные вклады в банке, помещенные на определенный срок с целью получения дохода (процентов). По этим счетам выплачиваются более высокие проценты, которые напрямую зависят от срока вклада (чем больше срок, тем больше процент), но средства с них могут быть сняты вкладчиком без потери определенной суммы только лишь в конце оговоренного срока.

В последние десятилетия для распоряжения средствами на счетах стали использоваться **электронные банковские карточки**. На них в виде записи на магнитном носителе или микрочипе хранится вся информация о банковском счете ее владельца. Карточ-

ки используются, прежде всего, для оплаты товаров и услуг при условии, что продавец имеет специальную компьютерную связь с банком, выдавшем карточку.

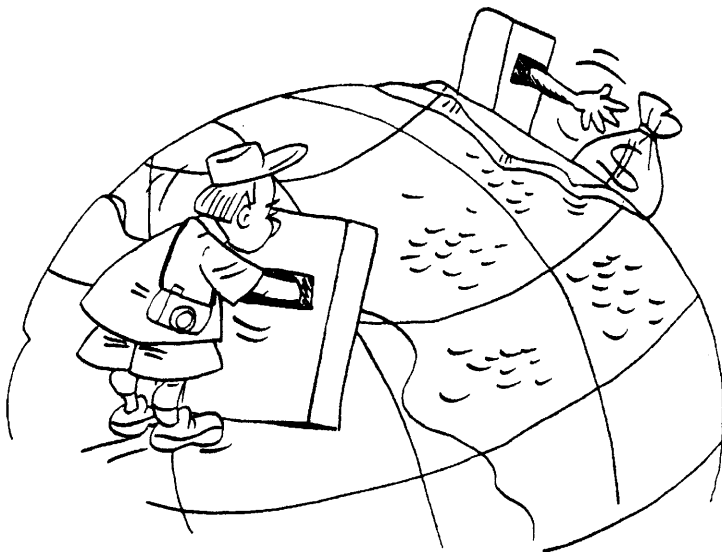
Банковские карточки бывают двух видов:

дебитные – с их помощью можно заплатить за товары и услуги только в пределах той суммы, которая числится на счете;

кредитные – если для оплаты товаров и услуг владельцу карточки не хватает средств на счете, то банк предоставит на недостающую сумму кредит (под определенный процент и в пределах, установленных в договоре с банком).

Как работает электронная карточка?

Вы помещаете деньги на счет в банк, затем банк выдает вам банковскую карточку, с ней вы идете в магазин, выбираете товары, кассир пробивает их стоимость на кассовом аппарате, а вы вместо наличных денег за покупки предъявляете кассиру карточку, выданную банком. Кассир помещает карточку в специальное считывающее компьютерное устройство, соединенное с кассовым аппаратом и системой, поддерживающей расчеты по этому типу карточки, просит вас ввести на специальном устройстве персональный код,



подтверждающий право пользования карточкой (эта операция называется **авторизация** карточки). Если введенный код совпал с данными, записанными на карточке, то автоматически на сумму покупок уменьшается ваш счет в банке и на ту же сумму увеличивается счет магазина в его банке (имеется автоматическая авторизация).

С помощью банковской карточки также можно получить наличные деньги со счета вне банка с помощью такого устройства, как **банкомат** – специальный автомат по выдаче наличных денег и проведению небольших оплат, например, за услуги мобильной связи и т.д. Если условия пользования вашей банковской карточкой предусматривают обменные валютные операции (например, обмен на доллары США, евро и т.д.), вы можете путешествовать с ней по всему миру, не заботясь о сохранности перевозимых наличных денег.

10.3. Банковская система

В каждой стране существует своя банковская система, в которую входят все банки страны. И хотя банковские системы разных стран различаются по своему устройству, общим является то, что в каждой стране существуют:

Банковская
система

1) банки, уполномоченные государством на выпуск (эмиссию) наличных денег и проведение государственной политики по регулированию денежно-кредитной системы страны, а также

2) коммерческие банки, обслуживающие частных лиц и фирмы.

Порядок выпуска и обращения наличных денег регулируется законом. В разных странах наличные деньги могут выпускаться центральным банком, казначействами или частными банками. Обозначаемая на деньгах стоимость измеряется в денежных единицах. В каждой стране название денежных единиц и соотношение между ними устанавливаются законом. Существуют денежные единицы, вводимые обычаем, например, полтинник в России, равный 50 копейкам. Национальные денежные единицы являются официальной мерой стоимости всех товаров и имущества в стране – их обязаны по закону принимать в обмен на товары и услуги.

Банковская система любой страны с рыночной экономикой может быть представлена в виде следующей схемы.

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭМИССИОННЫЙ БАНК

В разных странах его функцию исполняет государственный, центральный, федеральный банк или несколько банков действующих от лица государства

Ведет дела только с государством и коммерческими банками и не обслуживает фирмы и частных лиц.

Виды операций:

- Выпуск (эмиссия) банкнот
- Денежно-кредитное регулирование экономики
- Поддержание курса национальной валюты
- Кредитование коммерческих банков
- Хранение резервного фонда других кредитных учреждений
- Открытие и ведение счетов правительства и правительственных ведомств, осуществление, как правило, кассового исполнения государственного бюджета
- Хранение свободной денежной наличности коммерческих банков
- Хранение государственных золотовалютных резервов

КОММЕРЧЕСКИЕ (ДЕЛОВЫЕ) БАНКИ

Кредитно-финансовые учреждения универсального характера частные полностью или частично (с долевым участием государства).

Обслуживают фирмы и граждан.

Виды операций:

- Активные (выдача кредитов)
- Пассивные (прием вкладов (депозитов))

- Открытие и ведение счетов физических и юридических лиц
- Проведение денежных платежей и расчетов
- Посреднические операции (по поручению клиентов)
- Осуществление операций с иностранной валютой и драгоценными металлами
- Выдача банковских гарантий
- Доверительные операции (в области управления имуществом и ценными бумагами)

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ КРЕДИТНО-ФИНАНСОВЫЕ ИНСТИТУТЫ

Пенсионные фонды
Страховые компании
Инвестиционные банки и компании
Ипотечные банки
Ссудно-сберегательные ассоциации и др.

Обслуживают фирмы и граждан.

Специализируются на определенных операциях и видах кредитования

МЕЖДУНАРОДНЫЕ БАНКИ

Банки, созданные на основе межгосударственных соглашений

Регулируют валютные и денежно-кредитные отношения между странами

Современная банковская система России представлена двумя уровнями, и в юридическом плане она базируется на принятых в 1990 году Законе РСФСР «О банках и банковской деятельности в РСФСР» и Законе «О Центральном банке РСФСР (Банке России)» и на сегодняшний день включает в себя:

- Банк России (официальное название Центрального банка)
- Кредитные организации
- Филиалы и представительства иностранных банков

В России исключительное право выпуска в обращение наличных денег принадлежит Центральному банку России, который утверждает образцы билетов банка и монет. Посмотрите на любую рублевую купюру и на ней вы обнаружите надпись: «Билет Банка России». Слово «билет» – дань сложившейся в России традиции так называть бумажные деньги, так как раньше их называли либо ассигнация – от французского «assignat» – «свидетельство на право получения денег», либо банковскими билетами – от слова «banknote» – «банковская записка». В России основной денежной единицей является рубль, а более мелкой – копейка (1 руб. = 100 коп.).

Кредит и его роль в экономике

Кредит позволяет государству и фирмам использовать временно свободные средства других фирм и населения. Если деньги размещаются клиентами на счетах до востребования, то есть используются для осуществления расчетов за товары и услуги и т.д., то кредитная операция позволяет увеличить количество денег, находящихся в обращении. Именно посредством кредитной операции банки «делают деньги», оказывая воздействие на уровень цен в стране, выпуск и занятость.

Банки прошлого принимали звонкую монету клиентов, выдавая им взамен более удобные банкноты (в результате этой операции количество денег в обращении не увеличивается, так как один тип денег заменяется на другой), а затем использовали саму звонкую монету для выдачи кредита, либо выдавали кредит теми же банкнотами, оставляя резерв звонкой монеты в определенном проценте от величины выданных банкнот или открытых счетов (обязательств банка). Современные банки используют аналогичную возможность по использованию вкладов клиентов, хотя условия их работы существенно изменились.



Современные клиенты вкладывают в банки не золотые и серебряные монеты, а бумажные деньги. Банки сверх суммы установленного лимита хранят деньги не в кассе, а на счетах, открываемых им Центральным банком. На безналичных счетах банков в Центральном банке хранятся как **обязательные резервы банков**, норма которых также устанавливается Центральным банком, так и «избыточные резервы» – средства сверх суммы обязательных резервов (к избыточным резервам относятся и наличные деньги в кассе банка). Остаток избыточных резервов на счете в Центральном банке (так называемый «корреспондентский счет») используется для снятия наличных денег или для перевода средств в другие банки. Кредиты выдаются безналичными деньгами в пределах суммы избыточных резервов. Средства с соответствующих счетов либо снимаются наличными деньгами, либо переводятся в другие банки для оплаты счетов.

Обязательные
банковские
резервы

Банки держат обязательные резервы на случай, если клиенты одновременно потребуют возврата вкладов, хотя такое встречается редко. Если раньше размер резерва устанавливал для себя каждый банк, то сейчас его устанавливает Центральный банк в процентном отношении к величине депозитов. В России это процентное отношение называется нормативом обязательных резервов (в 2004 году он составлял 3,5% от суммы всех типов депозитов).

10.4. Денежные агрегаты

Как установили ученые-экономисты, изменение количества денег, циркулирующих в стране, может оказывать существенное воздействие на выпуск продукции, уровень цен, занятость и другие экономические переменные.

Уравнение обмена

Связь между количеством денег в обращении, уровнем цен, реальным объемом производства и скоростью обращения денег (так как одна денежная единица участвует в нескольких актах купли-продажи в течение года) выражает уравнение обмена американского экономиста Ирвинга Фишера, которое выглядит следующим образом:

$$MV = PQ,$$

где M – денежная масса в обращении – предложение денег (money – деньги);

V – скорость обращения денег – среднее число оборотов в год (velocity – скорость);

P – средняя цена товаров и услуг (prise – цена);

Q – количество проданных товаров и услуг (quantity – количество).

Из этой формулы видно, что изменение денежной массы M , при неизменных V и Q будет прямо влиять на цены. Видно также, что увеличение денежной массы не приведет к росту цен, если одновременно в той же мере происходит расширение выпуска, и, следовательно, объема продаж товаров и услуг.

Воздействие на величину денежной массы страны лежит в основе денежно-кредитной политики государства, осуществляемой Центральным банком. Такое воздействие предполагает измерение денежной массы, которая, как мы знаем, состоит из разных типов денег. Денежные власти страны интересуют не только официальные деньги, но и те активы организаций и населения, которые могут быть быстро превращены в деньги путем их продажи (ценные бумаги, срочные вклады и др.). Такие активы также учитываются в статистике денежной массы. Отдельные компоненты денежной массы (в широком смысле) различаются по степени ликвидности.

- ! **Ликвидность** – способность того или иного актива быстро и без потери стоимости быть обмененным на товары или деньги.

Ликвидность

Совершенной ликвидностью обладают банкноты и монеты, так как они постоянно готовы к использованию для покупки товаров и услуг. Депозиты до востребования обладают меньшей ликвидностью, так как банк может быть в нужное время закрыт, а банковские карточки принимают не везде. Еще менее ликвидны активы в виде срочных вкладов и ценных бумаг, так как срочные вклады нельзя обменять на деньги без потерь раньше оговоренного срока. А чтобы получить деньги за ценные бумаги, надо ждать, пока они будут проданы.

В зависимости от степени ликвидности, выделяется целый ряд суммарных показателей денежной массы – так называемые **денежные агрегаты**.

Денежные агрегаты

В соответствии с рекомендациями Международного валютного фонда рассчитываются следующие денежные агрегаты:

M_0 = **Наличные денежные средства** (банкноты и монеты), находящиеся в обращении вне банковской системы, реально обслуживающие хозяйственный оборот.

$M_1 = M_0$ + **Безналичные деньги** (счета населения до востребования и средства предприятий на текущих банковских счетах).

$M_2 = M_1$ + **Средства на срочных счетах** (срочные вклады населения, предприятий и местных бюджетов).

$M_3 = M_2$ + **Ценные бумаги государства и банков.**

В некоторых странах, где в агрегат M_3 включают только ценные бумаги государства и банков, имеющих срок погашения до 18 месяцев, выделяют и агрегат L .

$L = M_3$ + **большая часть ценных бумаг, имеющих 18-месячный срок погашения** (сберегательные облигации, казначейские векселя).

В России на 1 января 2006 года величина денежной массы M_2 составляла 8014,1 млрд. руб., в том числе, наличные деньги (M_0) – 2450,7 млрд. руб., а безналичные средства – 5563,4 млрд. руб. В общем объеме денежной массы M_2 наличные деньги занимают в западных странах (Англия, Франция, ФРГ, Япония, США) от 5 до 10%. Специфика России состоит в большой доле наличных денег в агрегате M_2 , которая составляет от 30 до 40%.

10.5. Денежно-кредитная политика государства

- ! Денежно-кредитная политика государства представляет собой совокупность мероприятий Центрального банка в области денежного обращения и кредита и состоит в контроле за денежной массой в стране в целях поддержания стабильности цен (минимальной инфляции), обеспечения эффективной занятости и устойчивого экономического роста.

В России основной функцией Банка России являются разработка и проведение единой государственной денежно-кредитной политики, направленной на защиту и обеспечение устойчивости рубля.

Объекты
и субъекты
денежно-
кредитной
политики

Объектами денежно-кредитной политики являются спрос и предложение на денежном рынке.

Субъектами денежно-кредитной политики выступают, прежде всего, Центральный банк в соответствии с присущими ему функциями проводника денежно-кредитной политики государства и коммерческие банки.

Методы
регулирования

Центральный банк, проводя денежно-кредитную политику, использует **методы прямого и косвенного регулирования** деятельности коммерческих банков, которые позволяют обеспечивать стабильность банковской системы и воздействовать на величину денежной массы.

Методы прямого регулирования представляют собой указания банкам, подлежащие обязательному исполнению. Так, в ряде

стран центральные банки имеют право вводить для банков пределы объемов кредитования, и в частности, объемов кредитования небанковского сектора.

Методы косвенного регулирования основаны на возможности воздействия Центрального банка на величину избыточных резервов коммерческих банков и на стремлении коммерческих банков использовать избыточные резервы для выдачи кредитов с целью получения дополнительной прибыли.

Центральные банки могут воздействовать на величину избыточных резервов следующими способами:

- **Изменение нормы обязательных резервов.** Если, к примеру, при норме 10% обязательные резервы банка составляли 10000 руб., а избыточные отсутствовали, то после ее понижения до 5% у банка возникнут избыточные резервы в размере 5000 руб.
- **Изменение ставки рефинансирования** (ставки, по которой центральный банк выдает кредиты коммерческим банкам). Кредиты, выдаваемые Центральным банком, зачисляются на корреспондентские счета коммерческих банков и автоматически попадают в сумму избыточных резервов. Изменение ставки рефинансирования влияет на сумму кредитов, которую банки желают получить у центрального банка.
- **Операции на открытом рынке** – производимые Центральным банком операции купли-продажи государственных ценных бумаг за свой счет. Покупая ценные бумаги у клиентов коммерческих банков, Центральный банк увеличивает корсчет коммерческого банка, а тот – зачисляет поступившие средства на счет продавца ценных бумаг. Если поступило средств на 100000 руб., а норма обязательных резервов составляет 10%, то избыточные резервы составят 90000 руб.
- **Валютное регулирование.** Валютное регулирование предполагает воздействие Центрального банка на валютный курс, которое осуществляется путем дополнительного предложения валюты (продажи) на валютной бирже, или предъявления дополнительного спроса на нее (покупки). Операции купли-продажи иностранной валюты по воздействию на избыточные резервы банков аналогичны операциям на открытом рынке.

Стремясь сократить предложение денег в экономике, Центральный банк проводит политику **«дорогих денег»**, т.е. увеличивает норму обязательных резервов, продает ценные бумаги, повышает ставку рефинансирования. Стремясь увеличить предложение денег, центральный банк, наоборот, проводит политику **«дешевых денег»**, для чего снижает норму обязательных резервов, покупает ценные бумаги. Воздействуя на величину денежной массы, Центральный банк может ставить различные тактические цели: стабилизация процентной ставки, поддержание стабильной величины денежной массы, изменение и процентной ставки, и величины денежной массы.

В России в настоящее время используются в основном две операции:

- политика рефинансирования;
- политика обязательных минимальных резервов.

Как банки делают деньги

Рассмотрим процесс увеличения денежной массы в стране под воздействием мер денежно-кредитной политики центрального банка. Пусть норматив обязательных резервов равен 10%, а все банки страны использовали свои возможности по кредитованию, то есть у них отсутствуют излишние резервы.

Предположим, что Центральный банк решил увеличить в стране денежную массу, для чего осуществил операции по приобретению государственных ценных бумаг у отечественных фирм на сумму 100000 руб., которые оказались клиентами «АКК-банка». На сумму 100000 руб. Центральный банк увеличивает корсчет «АКК-банка», а тот – счета до востребования своих клиентов на эту сумму. В результате этой операции денежная масса в стране увеличивается на 100000 руб. При этом избыточные резервы «АКК-банка» становятся равными 90000 руб. (обязательные резервы от суммы прироста вкладов составили 10000 руб. – 10 % от 100000 руб.).

Банк, желая получить дополнительный доход в виде процента по кредитам, выдает кредит гражданину А.А. Петрову в размере 90000 руб., которые зачисляются на его счет в «АКК-банке». Таким образом, денежная масса (денежное предложение) возросла уже на 190000 руб. (100000 + 90000). Пред-



положим, что Петров использовал полученный кредит для приобретения автомобиля, переведя сумму в размере 90000 руб. со своего счета в «АКК-банке» на счет автосалона «Эх-прокачу» в «ББК-банке» (в результате этой операции денежная масса не увеличилась).

После этого перевода корсчет «ББК-банка» в Центральном банке увеличился на 90000 руб., а вклады его клиентов – также на 90000 руб. Но при норме обязательных резервов 10% данная операция означает появление у банка избыточных резервов в сумме 81000 (обязательные резервы от суммы прироста вкладов составили 9000 руб. – 10% от 90000 руб.). «ББК-банк» также использует избыточные резервы для выдачи кредита, в связи с чем прирост денежной массы после операции центрального банка с ценными бумагами составит уже 271000 руб. ($100000 + 90000 + 81000$). После того, как клиент «ББК-банка» использует кредит, избыточные резервы на 72900 руб. возрастут у того банка, в который сделан перевод, и он также использует их для выдачи кредита, в связи с чем суммарный прирост денежной массы составит 343900 руб. ($100000 + 90000 + 81000 + 72900$), и т.д.

Не сложно установить, что общее увеличение денежной массы вследствие мер, предпринятых центральным банком, составит величину первоначального приращения (100000 руб.), деленную на норму обязательных резервов (10%). Таким образом, первоначальное приращение денежной массы на 100000 руб. вызовет ее итоговое приращение на 1000000 руб.

- ! Числовой коэффициент, показывающий, во сколько раз
• возрастет или сократится количество денег в обращении при первоначальном взносе в банковскую систему, называется – **депозитный мультипликатор (mb)**.

Мультипликатор находится в обратной зависимости от нормы резервных требований и равен:

$$mb = \frac{1}{rr} \times 100\%.$$

где rr – норма обязательных резервов, выраженная в процентах.

В нашем случае он равняется 10 ($1:10 \times 100=10$). То есть первоначальный депозит (вклад) в размере 100 тыс. руб. может расширить предложение денег до 1 млн. руб. Соответственно, весь процесс пойдет в обратную сторону и денежное предложение начнет сокращаться, если граждане или фирмы начнут снимать средства со счетов до востребования, или начнется процесс возврата кредитов. Таким образом, норма резервирования способна влиять на денежную массу и, соответственно, на денежное предложение, что и использует государство в своей денежно-кредитной политике.

Задание: Продумайте ответы и обсудите в классе следующие вопросы. Помещая свои деньги на счета в банках, люди должны быть уверены, что их деньги будут не только сохраняться от грабежа и пожара, но и что эти деньги будут возвращены им по первому их требованию. Во многих странах сегодня эта уверенность обеспечивается системой страхования вкладов, которая гарантирует сохранность вкладов до определенного размера (например, в США этот размер составляет 100 тыс. долларов). В России система страхования вкладов только формируется. Нужна ли в России такая система и какой размер вкладов и в каких банках (частных или с государственным участием), по вашему мнению, должно гарантировать государство?

Проверьте свои знания

Решите тесты, найдя ОДИН правильный ответ.

- 1. Согласно уравнению обмена, изменения в предложении денег могут влиять:**
 - 1) только на скорость обращения денег;
 - 2) на цену и реальный выпуск;
 - 3) только на реальный выпуск и занятость;
 - 4) только на уровень цен.

- 2. Функцией Центрального банка не является:**
 - 1) проведение мероприятий денежно-кредитной политики;
 - 2) эмиссия денег (банкнот) и контроль денежного обращения;
 - 3) хранение централизованного золотого запаса;
 - 4) прием вкладов у населения.

- 3. Общая денежная масса возрастает всякий раз, когда коммерческие банки:**
 - 1) увеличивают свои вклады в Центральном банке;
 - 2) увеличивают объемы ссуд, предоставляемых населению;
 - 3) увеличивают свои обязательства по текущим счетам путем получения наличных и безналичных денег от населения по вкладам;
 - 4) изымают часть своих вкладов в Центральном банке.

- 4. Товар, обладающий абсолютной ликвидностью, — это:**
 - 1) ценные бумаги;
 - 2) золото;
 - 3) информация;
 - 4) деньги;
 - 5) дефицитные ресурсы.

ИНФЛЯЦИЯ, БЕЗРАБОТИЦА

Основные вопросы:

1. В чем проявляется нарушение макроэкономического равновесия?
2. Что такое инфляция и какие ее виды существуют?
3. Кто страдает, а кто выигрывает от инфляции?
4. Можно ли достичь полной занятости в экономике?
5. В чем проявляются социально-экономические последствия безработицы?
6. Какими методами можно бороться с инфляцией и безработицей?

11.1. Инфляция

Нарушение макроэкономического равновесия проявляется, прежде всего, как инфляция и безработица.

Инфляция
и дефляция

С таким явлением, как **инфляция** (от латинского «inflatio» – «вздутие») – устойчивый рост общего уровня цен, сталкивается сегодня практически каждый человек. Если такая проблема, как безработица, касается не каждого, то постоянно растущие цены наносят урон практически каждой семье. Сегодня инфляция стала всеобщей проблемой большинства стран мира.

Существует много определений инфляции. Общепринятым считается следующее.

! Инфляция – это процесс длительного и устойчивого (обычно длящегося не менее года) обесценения денег, вызванного несоответствием между товарной и денежной массой.

Не приходилось ли вам когда-нибудь слышать от родителей, бабушек или дедушек рассказы о том, что еще месяц назад батон хлеба стоил гораздо меньше и что цены постоянно «растут». Взрослое поколение может вам рассказать, сколько всего можно было купить на 1 руб., и что в кинотеатр можно было сходить всего за 25 коп. И даже если еще в 1998 году



на 10 руб. можно было купить три шоколадных батончика типа «Сникерс» или «Марс», то сегодня этих денег хватит только на один. И действительно, получается, что, рубль в те времена стоил гораздо больше, чем сегодня.

Экономисты для того, чтобы выразить то количество и качество товаров и услуг, которое мы можем приобрести на некое количество денег в данный момент времени, используют понятие **«покупательная способность денег»**. Когда цены растут, то на то же количество деньги нельзя купить столько же товаров, что и раньше, то есть их покупательная способность падает. И хотя в последнее время наблюдается тенденция к постоянному обесцениванию денежных единиц почти во всех странах, товарные цены растут не всегда. Если цены снижаются в течение какого-то периода, то такой процесс называют **дефляцией**.

Как измерить инфляцию или динамику общего уровня цен?

Например, человек зарабатывает 10000 руб. Его ежемесячные расходы на покупку еды, одежды, оплату коммунальных услуг, проезд и т.д. составляют 8000 руб. Предположим, что его зарплата повысилась до 12 тыс. руб., но и цены за это время повысились. И за те же самые товары и услуги ему приходится теперь платить 11 тыс. руб. в месяц. Стало ли его положение лучше? Повысился ли его уровень жизни? Ответы будут отрицательными, так как заработная плата этого человека возросла на 20%, а цены на то же самое количество товаров и услуг возросли на 37,5%.

Реальный
и номинальный
доход

Мы также можем сказать, что его **номинальный доход** (сумма денег, полученная за определенный период) вырос на 2 тыс. руб., хотя при этом его **реальный доход** (объем товаров и услуг, который можно приобрести в определенный период времени за свой номинальный доход) составил только 87% $[(120 : 137,5) \times 100]$ от прежнего уровня, то есть снизился на 13%.

Для определения **реальных доходов** номинальные доходы делятся на индекс потребительских цен:

$$D_p = \frac{D_n}{I_c},$$

где D_p – доходы реальные;
 D_n – доходы номинальные;
 I_c – индекс потребительских цен.

Рост индекса потребительских цен свидетельствует об уменьшении возможностей приобретения товаров и услуг населением.

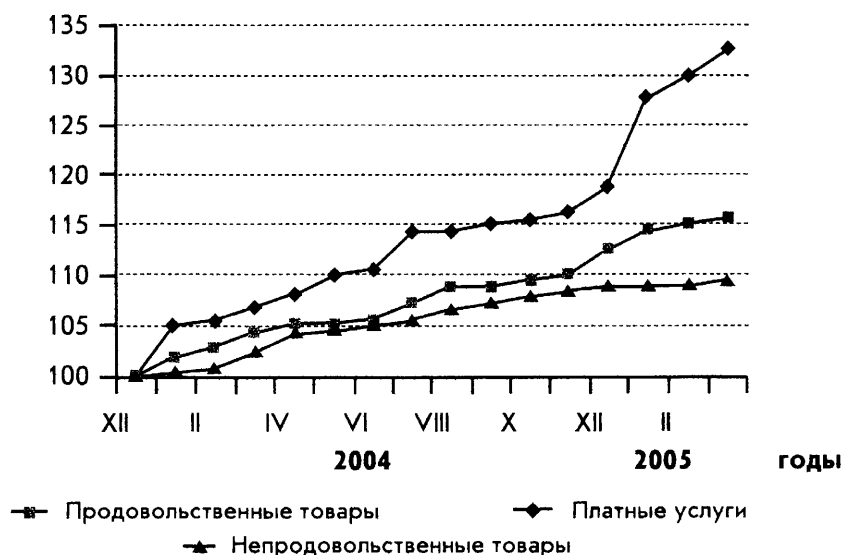


Рис. 2.4. Индекс потребительских цен в России 2004–2005 год
 (на конец периода, в % к декабрю 2003 года)

Государство, профсоюзы, сами руководители частных предприятий стремятся не допустить снижения реальных доходов населения в условиях инфляции, для чего периодически проводят индексацию доходов (или перерасчет с учетом изменения цен). Однако мы знаем, что разные цены – розничные, оптовые, на товары первой необходимости, ценные бумаги, импортные товары и т.д. – меняются с разной скоростью. Если мы попытаемся измерить изменения всех цен, то наша задача будет слишком трудной, да и изменение цен, например, на ценные бумаги не будет столь важным для тех, у кого их никогда не было.

Индекс
цен

Поэтому проводят учет изменений цен тех товаров, которые в наибольшей степени важны для людей, поскольку именно от этих цен в основном и зависят их расходы на жизнь. Наиболее широко применяется такой показатель инфляции, как **индекс потребительских цен**. Для его расчета:

■ выбирается базисный год (период), который после этого считается исходным;

■ выбирается набор товаров, составляющий так называемую потребительскую корзину – перечень товаров, который покупает типичная семья со средним доходом (для разных районов страны корзина составляют разные, в зависимости от климата, традиций и т.д.);

■ подсчитывается стоимость потребительской корзины в ценах базисного года, которая принимается за 100%;

■ та же корзина оценивается в ценах текущего года.

$$I_{\text{потреб. цен}} = \frac{\text{Цена потребительской корзины в ценах текущего года}}{\text{Цена потребительской корзины в базисном году}} \times 100 \, \%.$$

В связи с тем, что состав потребительской корзины для расчета индекса цен здесь не меняется из года в год, то такой метод расчета имеет как «плюсы», так и ряд недостатков. «Плюсы» состоят в возможности сравнения различных лет. Недостатки заключаются в следующем. Во-первых, вкусы групп потребителей могут в значительной степени различаться; во-вторых, корзина становится все более нереальной, чем дальше текущий период отстоит от базисного, так как появляются новые товары,

изменяется качество товаров и доля расходов на покупку различных товаров. И, наконец, сам базисный год может отличаться нетипичными ценами. Это приводит к тому, что в конечном итоге индекс цен по мере отдаления от базисного года становится все менее и менее точным, так как завышает или занижает рост потребительских цен.

Темп инфляции

Для характеристики динамики инфляционных процессов на основании показателя индекса потребительских цен за ряд лет рассчитывается показатель **темпов инфляции**. Для этого из индекса потребительских цен текущего года вычитается индекс потребительских цен прошлого года, затем эта разница делится на индекс цен прошлого года и результат умножается на 100.

$$\text{Темп инфляции} = \frac{I_{\text{потреб. цен текущего года}} - I_{\text{потреб. цен прошлого года}}}{I_{\text{потреб. цен прошлого года}}} \times 100 \, \%.$$

Таблица 11.1

Инфляция в России

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Индекс потребительских цен						
% к пред. году	120.2	118.6	115.1	112.0	111.7	110,9
Индекс цен производителей промышленной продукции						
% к пред. году	131.6	110.7	117.1	113.1	128.3	113,4

Источник: Госкомстат РФ.

Виды инфляции

Инфляция может проявляться в разном, но чтобы было легче понять, к какому виду можно отнести то или иное явление, используют разные критерии, по которым можно оценить и классифицировать инфляцию.

1. По темпам инфляции (изменения | потребительских цен):

- **умеренная** (ползучая), когда цены растут менее 20% в год (стоимость денег практически сохраняется);
- **галопирующая** – наблюдается рост цен на 20 – 200% в год (население начинает ускоренно превращать деньги в товары);
- **гиперинфляция** – цены растут астрономически, расхождение цен и заработной платы принимает катастрофические размеры; нарушается благосостояние даже наиболее обеспеченных слоев, в этих условиях начинает возрождаться такое несвойственное рыночной экономике явление, как прямой товарообмен (бартер).

2. По степени расхождения роста цен по различным группам товаров:

- **сбалансированная** – цены растут равномерно на все группы товаров;
- **несбалансированная** – цены различных групп товаров постоянно изменяются по отношению друг к другу, то есть когда цены на различные группы товаров растут разными темпами или могут на одни товары расти, в то время как на другие падать.

3. По признаку ожидаемости и предсказуемости инфляции:

- **ожидаемая** – прогнозируемая (предсказанная) возможна только тогда, когда имеется возможность оценить или предсказать темпы инфляции в будущем периоде. В этом случае производители могут заложить инфляционные ожидания в будущие номинальные цены на всех стадиях производства и реализации товаров и услуг, чтобы застраховать свою выручку от обесценения, а потребители решить для себя стоит ли покупать этот товар сейчас в кредит или стоит накопить денег и купить этот товар позже;
- **неожидаемая** – непрогнозируемая не дает возможности принятия правильных решений.

4. По форме проявления:

- **скрытая** – ухудшение качества продукции при неизменности цен или не отражаемый в статистике фактический рост цен;
- **открытая** – явный рост уровня цен, падение покупательной способности денежной единицы, рост стоимости потребительской корзины;

■ **подавленная** – искусственное сдерживание или поддержание цен на уровне ниже равновесного, которое вызывает устойчивый дефицит товаров (бывает в закрытых экономических системах: административно-командных или с сильным государственным регулированием).

Причины инфляции

Так как основным источником инфляции выступает нарушение макроэкономического равновесия, то есть дисбаланс совокупного спроса и предложения, то экономисты выделяют инфляцию спроса и инфляцию предложения.

Инфляция спроса

На ситуацию, когда совокупный спрос становится больше совокупного предложения, то есть когда в наличии имеется много денег, но им не соответствует количество предлагаемых товаров и услуг, экономика реагирует повышением цен. Такая инфляция называется **инфляцией спроса**. Графически модель инфляции спроса можно представить в следующем виде:

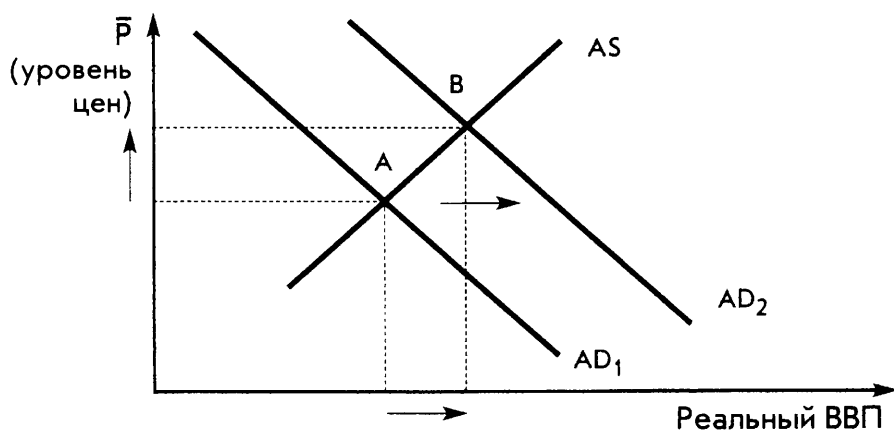


Рис. 11.1. Инфляция спроса

Смещение кривой спроса вправо из положения AD_1 в AD_2 приводит к перемещению точки равновесия из точки A в точку B, где цены и объем продукции выше, чем в точке A. Смещение кривой происходит по тем же причинам, которые влияют на изменение спроса (расходов) домашних хозяйств, бизнеса и правительства, то есть это те самые неценовые факторы, которые рассматривались ранее в модели «Совокупный спрос – Совокупное предложение» (см. гл. 9).

Примером может служить увеличение государственных расходов на военные, научные и социальные программы, что неизбежно будет стимулировать спрос на потребительские товары у тех, кто занят в этих программах, и тем самым государство попадает в так называемую «инфляционную ловушку».

Инфляция предложения (или инфляция издержек), возникает в том случае, когда ее вызывает рост издержек производства. Графически модель инфляции предложения можно представить в следующем виде.

Инфляция
предложения

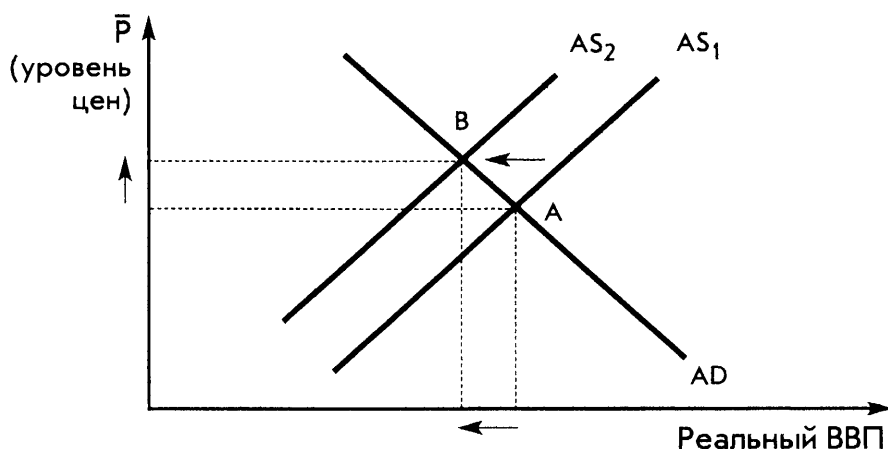


Рис. 11.2. Инфляция предложения

Смещение за счет роста издержек кривой предложения спроса влево из положения AS_1 в AS_2 и перемещение точки равновесия из точки A в точку B может быть вызвано монопольными возможностями:

- государства (увеличение косвенных налогов, повышение банковской учетной ставки);
- фирм-монополистов (повышение цен на ресурсы – сырье, электроэнергию, топливо, транспорт и т.д.);
- импортеров (повышение цен на импортные товары, замены которым внутри страны нет);
- профсоюзов (увеличение номинальной зарплаты).

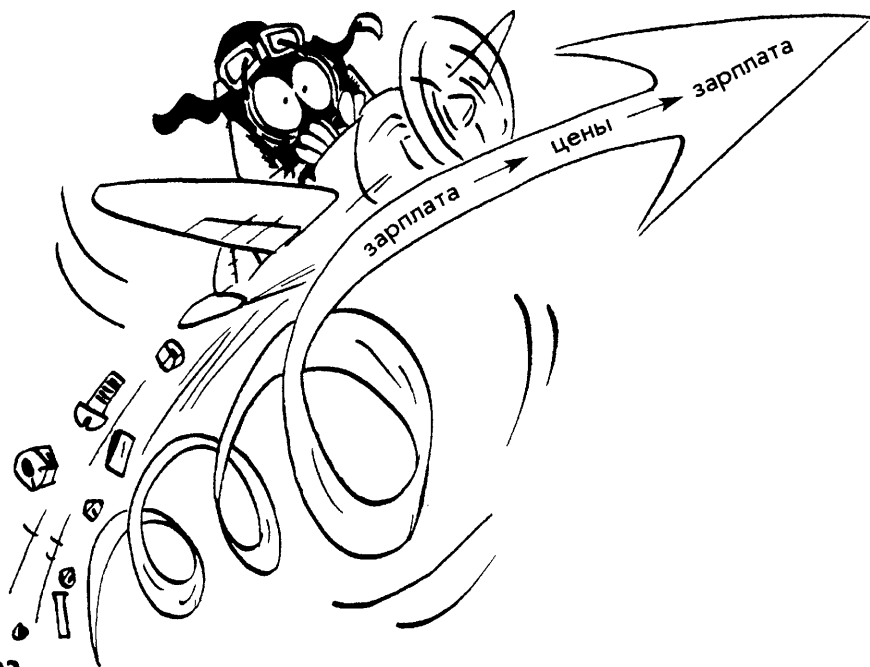
Это приводит к тому, что цены повышаются, а объем продукции уменьшается. Такое явление называется **стагфляцией**.

Повышение издержек побуждает производителей либо повышать цены на продукцию, либо сокращать ставшее менее прибыльным производство при сложившемся уровне цен, что в свою очередь уменьшит предложение продукции и цены опять-таки вырастут.

Инфляционная спираль

Однако значительно чаще инфляция предложения следует за инфляцией спроса. Возросший совокупный спрос вызывает рост цен, что вызывает повышение заработной платы, например у

энергетиков, что ведет к увеличению издержек, а это в свою очередь приводит к росту тарифов на электроэнергию. Возникает своеобразный инфляционный передаточный механизм – за счет роста тарифов на электроэнергию растут цены на товары, коммунальные услуги, транспорт и т.д. Инфляция издержек распространяется в стране по **инфляционной спирали** зарплаты и цен подобно эпидемии, когда каждое новое увеличение заработной платы (не обусловленное ростом производительности труда) вызывает очередной виток роста цен.



Кто же страдает, а кто выигрывает от инфляции?

Последствия
инфляции

Страдают от инфляции, прежде всего:

■ **люди с фиксированным доходом** – пенсионеры, студенты, госслужащие (учителя, врачи, чиновники, военные и т.д.), поэтому для защиты этой части населения периодически производится индексация их доходов;

■ **вкладчики** – если вы вкладываете свои деньги в банки или покупаете на них ценные бумаги, по которым выплачивается определенный процент, который при большом уровне инфляции окажется ниже, чем рост цен, то вы не только не возместите ваши убытки от инфляции, но и покупательная способность вашей первоначальной суммы сильно уменьшится;

■ **кредиторы** – если вы дали в долг 10 тыс. руб. на год, а рост цен за год составил 50%, то, получив обратно долг через год, на эти деньги реально можно купить товаров только на 5 тыс. руб.;

■ **бизнесмены** – если цены на их продукцию фиксированы (например, если госзаказ делается на долгосрочный период), высокая инфляция делает рискованным бизнес и может сокращать размеры инвестиций.

Выигрывают от инфляции:

■ **заемщики** – если процент по кредиту меньше уровня инфляции;

■ **государство** – если оно устанавливает прогрессивное налогообложение, то есть чем больше доход, тем больше ставка налога, особенно в том случае, если доходы граждан увеличиваются только за счет их индексации на уровень инфляции;

■ **бизнесмены** – которые могут легко увеличить свой доход – к ним относятся все те, кто может сильно увеличить стоимость своих товаров и услуг, зная что они все равно будут покупаться и по повышенным ценам в надежде защитить свои деньги от инфляции (торговля недвижимостью, драгоценностям и т.д.).

Если одни выигрывают от инфляции, а другие от нее теряют, то в целом можно назвать этот процесс **перераспределением доходов и богатства**.

**Антиинфляционная
политика**

Так как инфляция затрагивает практически всех, то, естественно, государство должно проводить антиинфляционную политику, которая может быть условно разделена на два типа: приспособление к инфляции и борьба с ней. В первом случае предполагается индексация доходов, поддержка предпринимательства, а также постепенное небольшое уменьшение денежной массы. Во втором случае борьба с инфляцией может проводиться методом жесткой денежно-кредитной политики (политика «дорогих денег»). Но такая политика, хотя и быстро может сбить инфляцию, всегда сопровождается значительным спадом производства, что, в свою очередь, вызовет увеличение безработицы. Поэтому государственная политика многих стран направлена не на борьбу с инфляцией, а на удержание ее в определенных рамках.



Рис. 11.3. Основные направления антиинфляционной политики

Задание: Продумайте ответы и обсудите в классе следующие вопросы. Должно ли государство проводить индексацию доходов, с какой периодичностью и для каких групп населения? Должно ли, по вашему мнению, государство устанавливать фиксированные цены на отдельные виды товаров или услуг, чтобы преодолеть инфляцию?

11.2. Безработица

Если кто-то из ваших родных или знакомых остался без работы или не смог устроиться на работу после окончания учебы, то это значит, что им пришлось столкнуться с таким явлением, как безработица. Что же такое безработица?

Понятие
безработицы

- ! **Безработица** – превышение предложения рабочей силы над спросом на нее, то есть наличие в стране людей, которые способны и желают трудиться по найму при сложившемся уровне оплаты труда, но не могут найти работу по своей специальности или трудоустроиться вообще.

Потеря работы одна из серьезнейших проблем в жизни взрослого человека. Для большинства людей заработная плата, получаемая за работу по найму, – единственный источник доходов. Кроме того, работа приносит людям еще и моральное удовлетворение, так как ее наличие говорит о том, что они нужны обществу. Потеря работы не только лишает человека материального достатка, но и вообще способна сломать судьбу человека. История убедительно доказывает, что массовая безработица может привести к радикальным социальным и политическим переменам. Примером таких перемен может служить приход к власти Гитлера в условиях безработицы в Германии.

Для того чтобы приступить к анализу проблем безработицы, мы должны понять, что не все население страны участвует в производстве товаров и оказании услуг. В любой стране одна часть населения предлагает свой труд. Это – **экономически активное население (или рабочая сила)**. А другая часть населения не работает. Это – **экономически неактивное население**. Только среди экономически активного населения может возникнуть безработица, поэтому именно оно и делится на две категории – занятые и безработные.

Кого же мы можем отнести к безработным, а кого к занятым? Для этого существуют критерии, по которым человека, находящегося в трудоспособном возрасте, относят к безработным. Критерии эти могут в чем-то различаться в раз-

Безработные

ных странах, но есть общие условия, по которым к безработным относят людей:

- не имеющих работы (либо занятия приносящего доход);
- ищущих работу, то есть ведущих ее активный поиск;
- готовых приступить к работе.

К людям в трудоспособном возрасте относят людей обоего пола старше минимального возраста, с которого разрешено работать по найму, что установлено в стране законом (в России – Трудовым кодексом РФ и Законом РФ «О занятости населения»), и младше возраста, по достижении которого человеку назначается пенсия. В России все граждане до 14 лет, женщины старше 55 лет и мужчины старше 60 лет не могут считаться безработными, даже если они хотят, могут работать, но не могут найти работу.

Для того, чтобы человек считался безработным, должны присутствовать все критерии отнесения человека к безработному. Поэтому мы не сможем отнести к безработным маленького ребенка нетрудоспособного возраста, студента, занимающегося только учебой, и женщину, занятую воспитанием детей и не ищущую работу. Нельзя отнести к безработным тяжелобольных людей, получающих пенсию по инвалидности (то есть имеющих постоянный доход), но не готовых по состоянию здоровья приступить к работе.

Занятые

К **занятым**, в свою очередь, относят следующих лиц трудоспособного возраста обоих полов:

- выполняющих работу по найму за деньги (или получающих оплату товарами или услугами, то есть в натуральной форме); любую другую работу, приносящую доход (всех, имеющих свое дело, которое они могут вести самостоятельно или с партнерами);
- временно отсутствующих на работе по причине болезни или травмы, выходных дней, любого вида отпуска, забастовки и т.д.;
- выполняющих работу без оплаты на семейном предприятии.

В России в Законе РФ «О занятости населения РФ» в ст. 1 написано, что «занятость – это деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству РФ и приносящая, как правило, им заработок, трудовой доход», а в ст. 3, что «безработными признаются трудоспособные граждане, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированные в органах государственной службы занятости в целях поиска подходящей работы, ищут работу и готовы приступить к ней». По положению Международной Организации Труда (МОТ) безработным считается лицо, которое в рассматриваемом периоде не имело работы, занималось активным ее поиском и готово приступить к ее выполнению.

На основании сведений о численности рабочей силы (экономически активного населения), численности безработных и занятых можно определить уровень безработицы в стране, или если иначе сказать – долю безработных в общей численности рабочей силы страны. Этот показатель измеряется в процентах и рассчитывается следующим образом:

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{Численность безработных}}{\text{Численность рабочей силы}} \times 100\% = \frac{\text{Численность безработных}}{\text{Численность занятых} + \text{Численность безработных}} \times 100\%.$$

Этот показатель отражает уровень безработицы среди всего экономически активного населения страны. Также можно подсчитать и уровень безработицы среди гражданского населения. В этом случае из численности рабочей силы вычитается численность военных.

В нашей стране для более точного определения уровня безработицы подсчет безработных осуществляется двумя способами:

- по методологии МОТ – сведения о безработных получают в результате проведения периодических выборочных обследований и опросов населения, осуществляемых Федеральной службой госстатистики России (Росстат). Как правило, выборка охватывает порядка 500 тысяч человек в возрасте от 15 до 72 лет;

- на основании Закона «О занятости...» по официальной численности безработных, которая определяется по количеству зарегистрированных в органах службы занятости.

Безработица в России

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Общий уровень безработицы (по методологии МОТ)						
млн. человек в среднем за год	7,5	6,4	5,7	6,0	6,0	5,6
в % к экономически активному населению	10,5	9,0	8,0	8,3	8,3	7,8
% к пред. году	81,3	85,0	89,5	103,6	96,4	94,0
Источники: 1. Госкомстат РФ; 2. Расчеты на основе официальных данных.						

Формы безработицы

После того, как мы узнали, как определяется уровень безработицы, возникает вопрос – почему существует безработица?

Она появляется по разным причинам, поэтому имеются и разные формы безработицы.

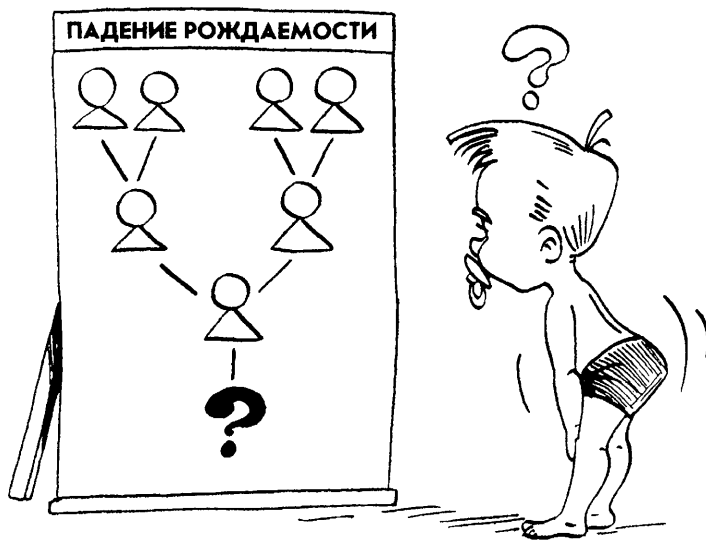
Фрикционная – возникает в том случае, если человек решил поменять место работы (для того, чтобы его устроила зарплата, должность, круг исполняемых обязанностей, отдаленность от места проживания и т.д.). Ему требуется время на поиск нового места работы. Кроме того, всегда существуют безработные, которые впервые ищут работу (молодежь, бывшие домохозяйки, граждане, вернувшиеся из мест заключения, бывшие военные и т.д.). И, наконец, рабочая сила может освобождаться в связи с реорганизацией предприятия. Фрикционная безработица, как правило, имеет добровольный и относительно кратковременный характер. Чаще всего она затрагивает людей, имеющих неплохие профессиональные навыки, и эти люди обладают достаточно высокой степенью защиты от долгосрочной безработицы.

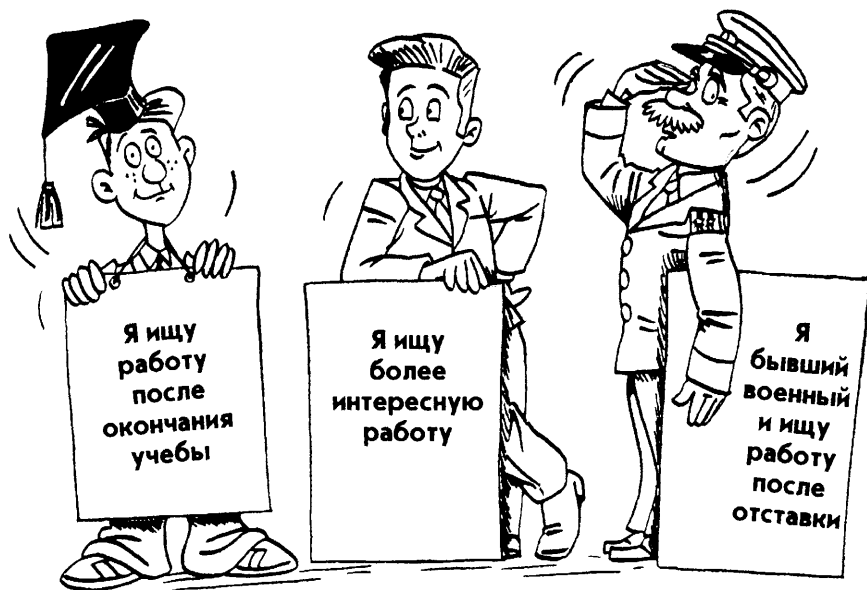
Структурная безработица – вызывается структурными преобразованиями в экономике: развитием новых технологий, появлением новых отраслей, производств и сокращением устаревших (например, происходящие технологические изменения в производстве персональных компьютеров, появление лазерных дисков, жидкокристаллических мониторов, волоконной оптики, мо-

бильных телефонов и т.д.). Все эти изменения приводят к тому, что работников с определенной квалификацией оказывается больше, чем нужно, и они пополняют ряды безработных.

Россия в период перехода к рыночным отношениям, столкнулась со структурной перестройкой, не имеющей аналогов в мировой истории. За несколько лет было ликвидировано огромное количество рабочих мест, существование которых уже не отвечало потребностям страны. В то же время появление большого количества коммерческих организаций, частных банков, преобразование налоговой службы, расширение и возникновение новых производств, рынка ценных бумаг, представительств иностранных компаний требовало огромного количества специалистов таких профессий, как: бухгалтер, налоговый инспектор, менеджер по рекламе и сбыту, банковский служащий, финансовый аналитик, специалист в области ценных бумаг и т.д. А расширяющиеся связи с зарубежными странами требовали еще от специалистов и знания иностранных языков.

В самое последнее время появился кадровый голод на фоне безработицы. Например, в Саратовской области при имеющихся вакансиях до 2015 года будет не хватать примерно 200 тыс. специалистов (при этом в области зарегистрировано только 20 тыс. безработных).





При этом для новых рабочих мест работников с нужной квалификацией не хватает. Это приводит к тому, что потерявшие работу вынуждены доучиваться или полностью переучиваться, что требует времени.

Поэтому в отличие от фрикционной структурная безработица, как правило, имеет принудительный и относительно долгосрочный характер. Еще одной особенностью этого вида безработицы является то, что от нее чаще всего страдают не только отдельные работники, но зачастую целые города, и даже регионы. Так, например, закрытие крупного предприятия в городе может привести к большим социальным последствиям, так как зачастую на этом предприятии работало больше половины трудоспособных жителей города, а закрытие угольных шахт в регионе, естественно, отразится и на занятости во всем регионе.

Выделяют еще и **сезонную** безработицу, которая возникает в таких отраслях, как сельское хозяйство, строительство, сезонное обслуживание туристов, где спрос на рабочую силу носит сезонный характер (например, уборка урожая, строительство дач, курортное обслуживание на Черноморском побережье России и т.д.). Этот вид безработицы не всегда выделяют ввиду того, что к любому сезонному виду деятельности все постепенно приспосабливаются – кто-то привык к такому образу жизни и не занимается активным поиском работы во внесезон-



ное время, другие готовы трудиться за одну и ту же плату круглогодично, зная, что в сезон им придется работать сверхурочно. В некоторых видах деятельности эту проблему решают путем привлечения работников на временную работу, например студентов на уборку урожая или на обслуживание туристов. Помогает здесь и система варьирования цен для сглаживания проблем сезонности. Например, снижение цен на курортное обслуживание или предоставление помещений для проведения различных конференций в осеннее-зимний период.

Эти формы безработицы существуют в экономике независимо от того, переживает она подъем или спад, поэтому уровень безработицы, вызванный перечисленными причинами, называют **естественной безработицей**.

Главной причиной трудностей борьбы с этими тремя формами безработицы является низкая **мобильность трудовых ресурсов** (способность быстрого перемещения к свободному рабочему месту). Она, в свою очередь, обусловлена рядом причин: недостаток информации об имеющихся свободных местах, нежелание или невозможность переезжать в другие места страны, где есть подходящие рабочие места. Например, в России не нашедшие или потерявшие работу в своем городе не едут в другие города, где есть работа, чаще всего по жилищным причинам. Ведь у того, кто в своем городе имеет жилье, нет уверенности, что он

сможете поменять его на такое же в другом городе или что зарплаты на новом месте хватит для того, чтобы арендовать жилье, а само перемещение по стране еще ограничивается и такими требованиями, как «прописка» или «регистрация».

Циклическая безработица тесно связана с экономическими циклами и возникает в связи со спадом производства во время промышленного кризиса и соответствующим снижением спроса на труд, что приводит к увольнению работников или сокращению оплачиваемого им рабочего времени. Когда спад прекращается и наступает оживление, циклическая безработица исчезает. Это наиболее серьезная форма безработицы. Именно циклический спад производства послужил главной причиной возникновения безработицы в годы Великой депрессии 1929–1933 годов. В тот период уровень безработицы в США достиг рекордно высокой отметки – 25%, то есть работу потерял каждый четвертый. По оценкам западных специалистов, в периоды экономических подъемов и спадов величина циклической безработицы может колебаться от 0 до 10% и более.



Последствия
безработицы

Насколько серьезными для экономики являются издержки безработицы?

Прежде всего, это **экономические последствия**. Если в экономике складывается такая ситуация, когда часть трудоспособных работников простаивает и незанята производством товаров и услуг, то в качестве главной «цены» безработицы выступает невыпущенная продукция, то есть это влечет за собой недопроизводство ВВП, происходит снижение уровня благосостояния населения.

Известный американский экономист Артур Оукен математически вычислил соотношение между уровнем безработицы и величиной отставания ВВП, которое в последующем получило название **закона Оукена**. Страна теряет 2,5% фактического ВВП по отношению к потенциальному ВВП, когда фактический уровень безработицы увеличивается на 1% по сравнению с ее естественным уровнем.

Кроме экономических издержек безработица вызывает еще и серьезные **социальные и моральные последствия**. Человек лишается источника дохода и, хотя государство обычно выплачивает пособие по безработице, срок выплаты пособия ограничен, а размер его значительно меньше, чем ранее получаемая заработная плата. Долгий поиск работы приводит к потере квалификации и профессиональных навыков. Люди, остающиеся без работы долгое время, постепенно теряют надежду обрести ее когда-нибудь. Ломаются судьбы многих людей. Лица, потерявшие работу, не только теряют квалификацию — они также теряют самоуважение, а отсутствие работы, особенно у мужчин, зачастую приводит к распаду семьи. Происходит упадок моральных устоев, растет преступность.

В нашей стране в советские времена считалось, что удалось победить безработицу полностью. Но эта проблема была решена очень дорогой ценой, за которую нам приходится расплачиваться и сегодня — за счет искусственного поддержания избыточной численности рабочих мест (до 15%). Нельзя было сократить из трех человек двух и выплачивать одному тройную зарплату. Но даже в это время существовала фрикционная безработица, хотя официально она и не признавалась. Люди меняли места работы. При этом было установлено, что если человек трудоустроился на работу в течение двух недель, его рабочий стаж не прерывался.



В начале 1990-х в России начался бурный рост безработицы. Однако, вопреки прогнозам, ее масштабы не были катастрофическими. Если за годы реформ совокупный спад производства в экономике составил почти 50%, то максимальное уменьшение количества занятых ограничивалось 18%, а доля безработных на протяжении 1994–2003 годов не превышала 13–14% и снизилась к 2003 году до уровня менее 8% от общей численности экономически активного населения. Этот феномен в основном объясняется тем, что в условиях спада производства многие руководители предприятий для уменьшения социальной напряженности среди работников шли по пути сокращения зарплаты вместо сокращения числа занятых. Этому также способствовала политика государства, направленная на борьбу с безработицей. Так, например, при увольнении работников предприятиям предписывалось перечислять в Службу занятости их заработную плату в течение нескольких месяцев. Дешевле было не увольнять работника, а держать его в состоянии скрытой безработицы: введение сокращенного рабочего дня или рабочей недели, предоставление работникам неоплачиваемых отпусков и т.д.

Несмотря на то, что существуют негативные социально-экономические последствия безработицы, полностью ее ликвидировать невозможно и даже нецелесообразно. Определенный уровень безработицы в стране (в пределах естественного уровня) даже полезен, так как образует резервную армию труда, которая при открытии новых производств в значительной мере помогает снимать такую проблему, как необходимость переманивания работников из других предприятий. Наличие безработных заставляет занятых дорожить своим рабочим местом, повышать свое профессиональное мастерство. В силу этого уровень безработицы в 3–5% признается приемлемым для экономики.

Для сглаживания негативных последствий безработицы каждая страна использует самые разные методы, но основными являются: выплата пособия по безработице; помощь в поиске работы; переквалификация за счет государственных средств; помощь в открытии своего дела; проведение ярмарок вакансий для наиболее незащищенных категорий работников (молодежи, инвалидов, пенсионеров). В особо тяжелых случаях (к примеру, во времена Великой депрессии 1929–1933 годов) государство прибегало к такой мере, как организация общественных работ для безработных: строительство дорог, мостов и т.п.

На рис. 11.4 представлены специальные меры по снижению различных видов безработицы.

Меры по
снижению уровня
безработицы

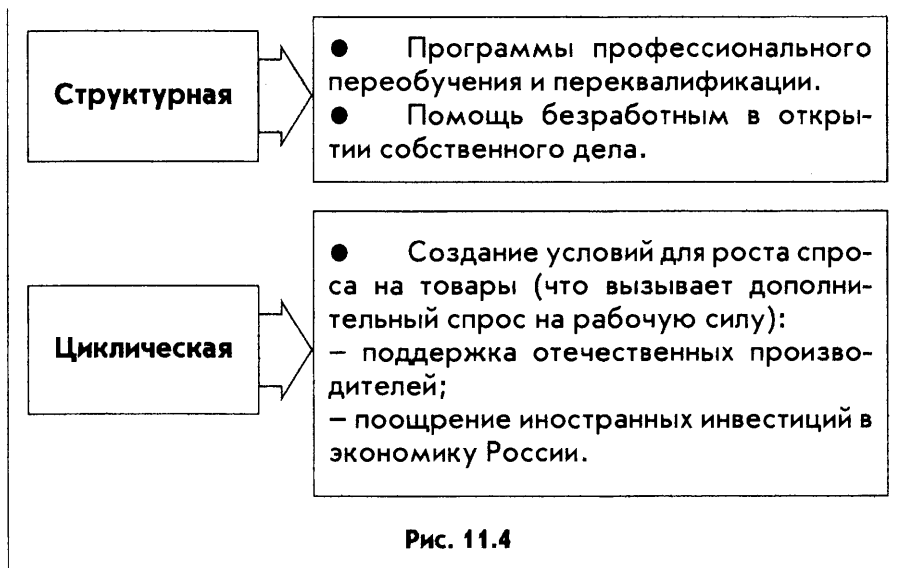
МЕРЫ ПО СНИЖЕНИЮ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ

Фрикционная

Структурная

Сезонная

- Улучшение информационного обеспечения безработных оперативными данными: о наличии свободных рабочих мест и работодателей о наличии нужных специалистов (системы помощи безработным в поиске работы).
- Повышение мобильности рабочей силы (в т.ч. решение жилищных проблем при перемене места жительства, отмена «регистрации» и «прописки»).



Задание: Продумайте ответы и обсудите в классе следующие вопросы. Какие специалисты будут наиболее востребованы в стране в ближайшие годы? Должно ли государство помогать молодежи в трудоустройстве, и как, по вашему мнению, оно должно это делать? Как можно повысить мобильность рабочей силы в нашей стране?

Проверьте свои знания

Решите тесты, указав **ОДИН** правильный ответ.

1. Если всего населения — 100 млн.; рабочей силы — 50 млн.; фактически работающих — 47 млн., то безработица составит:
 - 1) 3%;
 - 2) 6%;
 - 3) 7%;
 - 4) 9%;
 - 5) не может быть исчислена из данной информации.

2. **Предположим, рабочий добровольно ушел с одной работы, а через неделю начнет работать в другой компании. Сейчас он считается:**
 - 1) циклическим безработным;
 - 2) фрикционным безработным;
 - 3) добровольно безработным;
 - 4) работающим.

3. **Трудоустройство каких безработных требует переподготовки или повышения квалификации:**
 - 1) «фрикционно» безработных;
 - 2) «структурно» безработных;
 - 3) «циклически» безработных;
 - 4) все ответы верны.

4. **Уровень инфляции определяется как:**
 - 1) номинальный доход «—» реальный доход;
 - 2) индекс цен данного года «—» индекс цен прошлого года;
 - 3)
$$\frac{\text{индекс прошлого года «—» индекс данного года}}{\text{индекс цен данного года}} ;$$
 - 4)
$$\frac{\text{индекс данного года «—» индекс прошлого года}}{\text{индекс цен прошлого года}} .$$

5. **Инфляция влияет:**
 - 1) и на уровень, и на распределение дохода;
 - 2) не влияет ни на уровень, ни на распределение дохода;
 - 3) на распределение, но не на уровень дохода;
 - 4) на уровень, но не распределение дохода.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИНАМИКА

Основные вопросы:

1. Что такое экономический рост и чем он отличается от экономического развития?
2. Как развивается экономика России?
3. Что такое «качество экономического роста»?
4. Какой вклад вносит научно-технический прогресс в экономический рост?
5. Чем объясняется неравномерность экономического роста? Что такое «экономический цикл»?

12.1. Экономический рост

Экономический рост

Под экономическим ростом обычно понимают не кратковременные взлеты реального объема общенационального производства, а долговременные тенденции его увеличения и качественного совершенствования.

! Экономический рост – такое развитие национального хозяйства, при котором увеличиваются реальный валовой внутренний продукт.

Показатели экономического роста

Графически экономический рост можно показать как сдвиг кривой производственных возможностей (см. гл. 1). Измерение экономического роста осуществляется с помощью показателя темпа прироста ВВП. Его можно выразить формулой:

$$x = (Y_t - Y_{t-1}) : Y_{t-1},$$

где x – темп прироста ВВП; Y_t – ВВП текущего года; Y_{t-1} – ВВП предшествующего года.

Из гл. 9 вы уже знаете, что можно исчислить номинальный и реальный ВВП. Номинальный ВВП рассчитывается в текущих

ценах, а реальный ВВП в постоянных, базисных ценах. Российская статистика, как и статистика других стран, дает оба эти показателя в динамике по годам (см. табл. 12.1).

Таблица 12.1

Валовой внутренний продукт РФ

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Номинальный ВВП млрд. руб.	7305.6	8943.6	10817.5	13285.2	16966,4	21598,0
Реальный ВВП % к пред. периоду	110.0	105.1	104.7	107.3	107.2	106,4

Источники:

1. Госкомстат РФ.
2. Расчеты на основе официальных данных.

Как известно, в России поставлена цель удвоения ВВП. В качестве отправной точки объема ВВП выбран 2002 год: если в 2002 году ВВП России составлял 100%, то в 2012 году он должен увеличиться до 200%. Предполагается, что в 2012 году показатель ВВП на душу населения должен составить 18,5 тыс. долларов. Насколько реальны такие планы? В последние годы в России наблюдается устойчивый рост ВВП (см. табл. 12.1). В 2003 году рост составил 7,3%, а в 2004 году 7,1%. По темпам экономического роста Россия превзошла развитые страны мира, но уступила ряду стран с переходной экономикой, в том числе Китаю.

Однако правительство стало более осторожно прогнозировать темпы экономического роста на будущее, поскольку идет структурная перестройка экономики. Почему так осто-

рожно правительство? Это связано с тем обстоятельством, что экономический рост происходил на фоне исключительно высоких мировых цен на нефть, газ и металлы, которые мы экспортировали. По оценке Министерства экономического развития и торговли, на ценовой фактор приходится более половины экономического роста. А ведь цены могут и снизиться. Темпы роста производительности труда пока недостаточны. Вместе с тем имеется резерв роста: высокий уровень образования и богатые духовные традиции народа, разнообразные природные ресурсы, огромная территория и емкий внутренний рынок, квалифицированные трудовые ресурсы.

Факторы экономического роста

Рост экономики в первую очередь зависит от возможностей производства и связан с использованием основных видов производственных ресурсов – **трудовых, капитальных, природных (земельных)**, – имеющихся в ограниченном количестве.

В современных условиях экономический рост во все большей мере зависит от таких факторов производства, как предпринимательская способность, а также научно-технический прогресс (НТП) и информация.

Какова же доля каждого производственного фактора в увеличении выпуска продукции? В наше время $2/3$ экономического роста в наиболее развитых странах мира осуществляется за счет НТП. Соответственно, $1/3$ за счет всех остальных факторов.

Обществу не безразлично, за счет какого количества ресурсов, с какими затратами достигнут экономический рост. Поэтому принято соизмерять затраты определенного фактора производства и результаты в виде готового продукта, полученного от его использования. Таким образом измеряется результативность (эффективность) экономических процессов.

Результативность фактора труд измеряется показателем **производительности труда**, который представляет собой частное от деления выпуска продукции на численность работников, осуществляющих этот выпуск.

Чем выше производительность труда, тем больше продукции приходится на одного работника. Но можно посмотреть на этот вопрос и по-другому. Чем выше производительность труда, тем больше продукции производит работник и в единицу времени (час, день, неделю).

Этот важнейший показатель можно посчитать и для отдельной фирмы, и для отрасли экономики (промышленности, сельского хозяйства и др.), и для национальной экономики в целом. По этому показателю сравнивают национальные экономики различных стран, потому что он наглядно демонстрирует, насколько рационально, экономно используются ресурсы. Наша страна отстает по производительности труда от развитых стран. Поэтому поставлена задача к 2012 году вместе с удвоением ВВП удвоить и производительность труда по сравнению с 2002 годом.

Согласно последнему исследованию Международной организации труда (МОТ), которое было представлено в День труда в 2002 году, в целом производительность труда в мире ежегодно возрастала на 1,5 – 1,9% в 1990-е годы XX столетия. Увеличение производительности труда наблюдалось в основном в промышленно-развитых государствах (США и некоторых странах Европейского союза), а также в некоторых государствах Азии (Китае, Индии, Пакистане и Таиланде). В странах Африки и Латинской Америки наблюдалось снижение производительности труда, начиная с 1980 года.

В США за последние семь лет в среднем темпы роста производительности труда составили 2,2%. Эти показатели в два раза превышают соответствующие показатели Европейского союза и Японии: 1,2 % и 1,1 % в течение того же периода времени.

Впервые авторы доклада проанализировали производительность труда в сельском хозяйстве и обратили внимание, что этот сектор является основным источником занятости во многих развивающихся странах. Производительность труда в сельском хозяйстве постоянно повышается во всех странах мира. Однако уровень производительности в сельском хозяйстве намного выше в промышленно-развитых государствах. В США, например, каждый работник сельского хозяйства производит в 650 раз больше, чем каждый работник сельского хозяйства во Вьетнаме.

«Глобальные тенденции в экономике показывают, что экономический рост сам по себе не является решением проблемы нищеты, – отметил Генеральный директор МОТ Хуан Сомавиа, – Мы должны сделать увеличение уровня производительности и занятости нашим приоритетом и осуществлять политику, которая направлена на выполнение этих целей при условии обеспечения людей достойной работой». <http://un.by/ilo/news/world/2003/8-03.html>

**Качество
экономического
роста**

Кроме понятия экономический рост применяется также другое понятие – качество экономического роста. Оно означает, что экономический рост приводит к повышению качества выпускаемых товаров и услуг, улучшает качество жизни людей.

Осуществляется он главным образом в результате использования фактора НТП. При этом имеются ограничители, устанавливаемые правительством в целях охраны окружающей среды.

**Интенсивный
и экстенсивный
экономический
рост**

Экономический рост бывает двух типов: **экстенсивный** и **интенсивный**.

! **Экстенсивный экономический рост** предполагает увеличение выпуска продукции при использовании дополнительных ресурсов: средств производства, рабочей силы, дополнительных финансовых ресурсов.

! **Интенсивный тип экономического роста** связан с ростом эффективности производства: ростом производительности труда, снижением капиталоемкости. Он предполагает увеличение выпуска продукции на единицу используемых ресурсов, улучшение качественных характеристик производства.

Пример. Бригада рабочих ремонтировала школьное здание. Дело было в летние каникулы. Сроки поджимали. Приближалось первое сентября. Бригада провела собрание и обсудила, что делать. Выдвинули два предложения. Первое – привлечь еще одну бригаду. Но в этом случае упали бы заработки, так как на оплату труда рабочих была выделена определенная сумма денег. Второе – лучше организовать работу, сократить «перекуры» и даже уволить прогульщика. Заработки будут сохранены. Победило второе предложение.

Нетрудно заметить, что первое предложение – экстенсивный путь решения проблемы, так как требует дополнительного вовлечения фактора труд. Второй вариант – интенсивный путь, так как предполагает рост производительности труда в единицу времени.



12.2. Научно-технический прогресс как фактор экономического роста

В настоящее время значение НТП как фактора экономического роста необычайно возросло, поскольку появились и внедряются в практику такие научно-технические достижения, которые осуществляют переворот в производстве и обществе.

Под **научно-техническим прогрессом** понимается внедрение новых, более совершенных технологий, освоение новых эффективных методов организации производства и управления, что в конечном итоге приводит к новому качеству (к более высокому результату) использования названных факторов производства.

Сущность
НТП

То есть научно-технический прогресс, действуя через каждый фактор в отдельности, в целом дает совокупный эффект.

НТП увеличивает возможности производства по созданию новых товаров, способствует улучшению качества уже освоенной продукции, позволяет решить многие производственные проблемы. Страна, широко применяющая научно-технические новшества, обладает большими возможностями экономического роста.

Технологический
сдвиг

Конец XX – начало XXI века со всей наглядностью показали, что в наиболее развитых странах наступил **новый этап НТП, или технологический сдвиг**.

Что же является главным для данного момента, подобно паровой машине Уайта для промышленной революции XVIII века? Это, прежде всего, информационно-компьютерные технологии во всех их проявлениях – от суперкомпьютеров до микропроцессоров и скромных микрокалькуляторов.

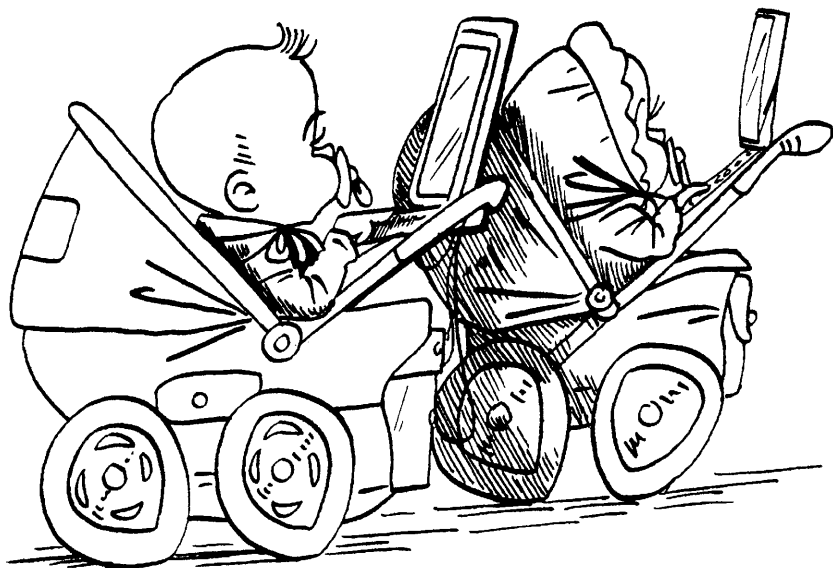
Главное отличие современной технологической революции состоит в том, что она затрагивает все средства коммуникации (телевидение, радио, факсимильную, телефонную связь и т.п.), объединяя их в единую информационную систему. Например, в Интернет можно выйти через кабельную телефонную сеть, через радиотелефон, мобильную связь, задействовав спутники связи. При помощи Интернета можно послать факс или осуществить телефонный разговор.

Сейчас в мире по одному компьютеру приходится на 10–13 человек (в зависимости от страны). Общее число персональных компьютеров – более 1,5 млрд*. Общее число действующих обычных телефонов в мире выросло с 7 млн. в 1910 году, 51 млн. в 1950 году до 1 млрд. в 1999 году. В конце 90-х годов XX века в мире насчитывалось примерно 500 млн. мобильных телефонов. Таким образом, в начале XXI века завершается создание единой информационной системы планеты.

* Тоффлер О., Тоффлер Х. Новая экономика. Все еще впереди // The Wall Street Journal. - 2001. - 29 March; <http://www//vedomosty.ru>.

В США Интернетом пользуется каждый четвертый школьник. По данным американского Министерства образования, примерно 23 % американских детей в возрасте 3–5 лет хотя бы раз пользовались Интернетом. 32% детей 5–6 лет – пользователи Интернета. Дети используют Сеть для написания электронных писем родителям и другим родственникам, а также для просмотра разного рода «интерактивного контента», вроде детских рассказов и материалов, обучающих чтению, счету и даже стихосложению.

(<http://www.internet.ru/index.php?itemid=11632&catid=1>).



В России пока недостаточное количество пользователей Интернета. Хотя положение улучшается. В 2004 году, по данным Мининформсвязи, в России насчитывалось 14 млн. пользователей Интернета. Число пользователей глобальной сети в России находится в интервале 8–10% от общей численности населения, а это свидетельствует о том, что Интернет становится массовым явлением в нашей стране.

В результате распространения информационной техники и технологий в современной экономике особую роль играет информация, которая производится, накапливается, передается, образуя информационные потоки и сети. Информация происходит от латинского слова *informatio* – осведомлять. В информации заключаются определенные знания. Поэтому сегодня она стала одним из видов ресурсов, важнейшим условием производства.

Информация

Информация является одной из составляющих экономической системы. Более того, ни одна система не может существовать без информационных потоков. Нарушения в информационных потоках, их недостаточность приводят к сбоям в системах и к потерям в эффективности и прибыльности, к снижению экономической динамики. Информация становится неотъемлемым эле-

ментом в процедуре принятия решений. Ее наличие или отсутствие является фактором, определяющим свободу выбора в принятии решений наряду со свободой предпринимательства и свободой выбора, как со стороны потребителей, так и со стороны производителей.

**Инновационное
развитие**

Изменения в современной экономике связаны не только с новой ролью информации. Они обусловлены и внедрением других технических новшеств (инноваций), а также той ролью, которую они играют в наше время.

**20 инноваций, широко используемых с 1980 года
и оказавших прямое влияние на повседневную жизнь**

1. Интернет (WWW-сервисы)
2. Сотовая телефония
3. Персональные компьютеры
4. Оптоволокно
5. Электронная почта
6. Лазерные диски
7. Цифровые камеры
8. Идентификация по образцу ДНК
9. Автомобильные подушки безопасности
10. Банкоматы
11. Аккумуляторы высокой емкости
12. Гибридные автомобили
13. Плазменные панели
14. Телевидение высокого разрешения (HDTV)
15. Космический челнок
16. Нанотехнологии (сверхминиатюризация)
17. Флэш-память
18. Голосовая почта
19. Слуховые аппараты
20. ВЧ-связь на ближних дистанциях
(Wi-Fi, Bluetooth и т.п.)

Источник: Составлено по [http://www.cnews.ru/newcom/
/index.shtml?2005/03/28/17637](http://www.cnews.ru/newcom/index.shtml?2005/03/28/17637))

Развитие экономики всегда зависело от внедрения новых технологий, но в течение длительного времени этот процесс проходил крайне медленно. В современных условиях и, особенно, на рубеже веков, экономическое развитие приобрело качественно новый характер.

Определяющие его черты представляются следующими:

- во-первых, внедрение технологических новшеств (инноваций) превратилось в постоянно действующий фактор экономического роста;
- во-вторых, скорость изменений в экономике беспрецедентно высокая.

В целом рыночная экономика развитых стран перешла к инновационному типу развития. В этой связи увеличивается число «интеллектуальных» кадров. В 2005 году они составляют 30–35% рабочей силы развитых стран. Все больше требуются профессионалы с высоким уровнем образования.

Понятие инноваций (новаторства) впервые ввел в научный оборот австрийский экономист Й. Шумпетер. Его понимание инноваций более широкое, чем приведенное выше определение. Он писал: «Форма и содержание развития в нашем понимании в таком случае задаются понятием «осуществление новых комбинаций».

Это понятие охватывает следующие пять случаев:

1. Изготовление нового, то есть еще неизвестного потребителям, блага или создание нового качества того или иного блага.

2. Внедрение нового, то есть данной отрасли промышленности еще практически неизвестного, метода (способа) производства, в основе которого не обязательно лежит новое научное открытие и который может заключаться также в новом способе коммерческого использования соответствующего товара.

3. Освоение нового рынка сбыта, то есть такого рынка, на котором до сих пор данная отрасль промышленности этой страны еще не была представлена, независимо от того, существовал этот рынок прежде или нет.

4. Получение нового источника сырья или полуфабрикатов равным образом независимо от того, существовал этот источник прежде, или просто не принимался во внимание, или считался недоступным, или его еще только предстояло создать.



5. Проведение соответствующей реорганизации, например, обеспечение монопольного положения (посредством создания треста) или подрыв монопольного положения другого предприятия».

Модель
технического
прогресса
Хикса

Общепризнанной является модель технического прогресса английского экономиста, лауреата Нобелевской премии Джона Хикса. В своем анализе он рассматривает два фактора экономического роста – труд и капитал. При этом выделяет три типа научно-технического прогресса: **нейтральный, трудосберегающий и капиталосберегающий.**

Нейтральный НТП основан на таких технологиях, которые одновременно и в равной мере сберегают труд (L) и капитал (K) (рис. 12.2)

При трудосберегающем НТП обеспечивается большая производительность капитала, чем труда. В случае капиталосберегающего НТП в большей степени растет производительность труда, чем капитала.

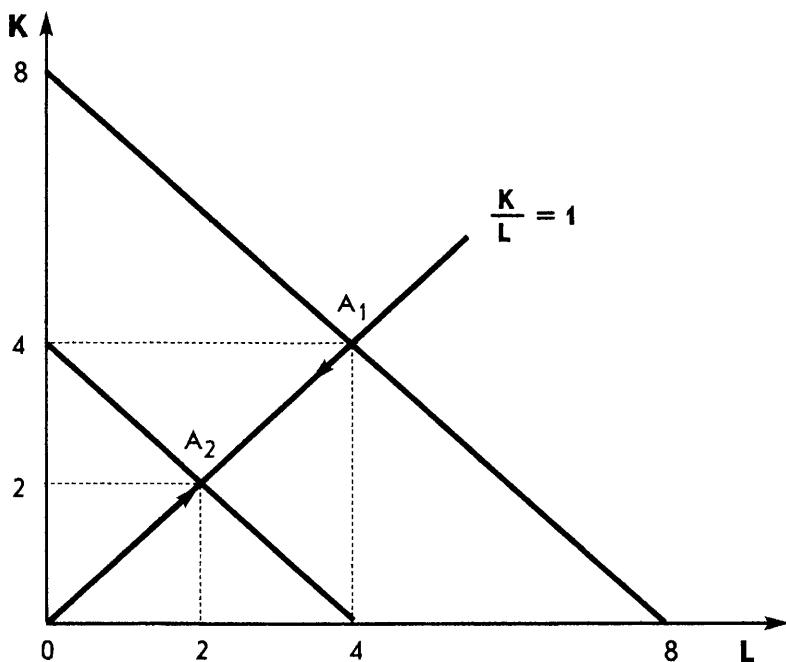


Рис. 12.2. Нейтральный НТП

- Задание:**
- 1) Постройте график трудосберегающего НТП при условии, что отношение фактора труд к фактору капитал составляет 1:3.
 - 2) Постройте график капиталосберегающего НТП, предположив, что отношение фактора труд к фактору капитал составляет 3:1.

Вам, наши молодые читатели, придется жить и работать в мире стремительно меняющихся технологий. Давайте посмотрим, какие перемены могут они принести. Информационные технологии, по мнению специалистов, в ближайшем будущем приведут к еще более революционным изменениям. Аналитическая компания Gartner подготовила на эту тему специальные прогнозы до 2012 года*.

Перспективы
инновационного
развития

* Фенн Дж., Линден А. Gartner: определены ключевые технологии на 2003–2012 гг. // <http://www.cnews.ru/newcom/index.shtml?2003/03/25/142374#1>.

В них предполагаются следующие технологические изменения.

- Массовое распространение **беспроводных сетей** может стать следующим заметным шагом эволюции информационных технологий. Беспроводная связь позволяют предоставлять услуги в области локализации абонента, то есть установления его физического местонахождения. Уже сейчас российская компания МТС предлагает такую услугу, как «мобильная тревожная кнопка», рекламируя ее в первую очередь как средство защиты детей.
- В мобильных устройствах будут использоваться **альтернативные источники питания**. Например, «топливные ячейки» будут производить энергию в течение длительного промежутка времени, обеспечивая работу устройств, обычно требующих подзарядки.
- **Ручка и бумага будут «оцифрованы»**. Цифровые чернила, встроенные источники питания и чипы, возможность недорогого беспроводного соединения переведут в цифровой формат традиционные ручки и бумагу. При этом возможности распознавания речи и почерка пользователя будут усовершенствованы и станут общепотребительными.



- **Мониторы** получают повсеместное распространение. Они будут встроены (и уже встраиваются) в традиционные устройства – такие, как телефоны и цифровые записные книжки.
- **Меняются представления об офисе** – от «фиксированного» к «мобильному», предполагающему постоянный доступ к информации из любой точки.
- **Дистанционная занятость и дистанционное образование** получают все более широкое распространение.

Интернет стал средой для бизнеса. В Интернете создаются сетевые магазины. Состав товаров, которые можно купить в сетевых магазинах, постоянно расширяется. Наиболее распространены следующие товары.

1. Продукты интеллектуальной собственности, которые можно предоставить в электронной форме (программное обеспечение, аналитические исследования и т.п.).
2. Продукты, удобные для пересылки и доставки (компакт-диски, книги, пластинки, сотовые телефоны и т.п.).

К настоящему времени продажи интернет-магазина «Озон» достигли таких масштабов, что компании уже стало не хватать ее нынешних ресурсов для обслуживания клиентов. Недавно компания представила проект строительства нового двухэтажного складского помещения с полезной площадью 6482 кв. м. Компания планирует занять еще один участок под строительство склада площадью в 7 га.

Интернет-магазин «Озон» остается крупнейшим в российской части Интернета. Его чистая прибыль оказалась равной 1.260 млн. долл. Структура продаж по основным товарным группам выглядит следующим образом: 41% – книги, 17% – DVD, 10% – букинистические издания и раритеты, 8% – звуковые компакт-диски.

(<http://www.internet.ru/index.php?itemid=11441&catid=3>)

Интернет задействован и в банковской деятельности. Операции клиенты банка осуществляют через Интернет. Появились даже такие банки, которые в реальном мире не имеют ни офиса, ни филиалов! Первый такой банк Security First Network Bank открылся в 1995 году в Америке. Он существует и поныне, являясь одним из лучших банков такого рода. В том же 1995 году на Западе появились и другие подобные банки, которые называли виртуальными. Однако большинство банков сочетают традиционную деятельность с бизнесом в Интернете.

Пионером бизнеса в Интернете в России был Автобанк, который уже в мае 1998 года предложил своим клиентам данный вид услуг. В 2004 году количество пользователей интернет-банкинга в России оценивается на уровне 40–50 тыс. человек. Это очень маленькая цифра. Но имеются хорошие перспективы, так как клиенты банков проявляют большой интерес к услугам по оплате текущих счетов – за мобильную связь, Интернет, спутниковое телевидение, коммунальные услуги, счетов страховых компаний, штрафов ГИБДД, а также бронирование отелей, выкуп туристических туров и т.п.

Задание: Продумайте и обсудите проблемную ситуацию «Интернет-банкинг за рубежом и в России».

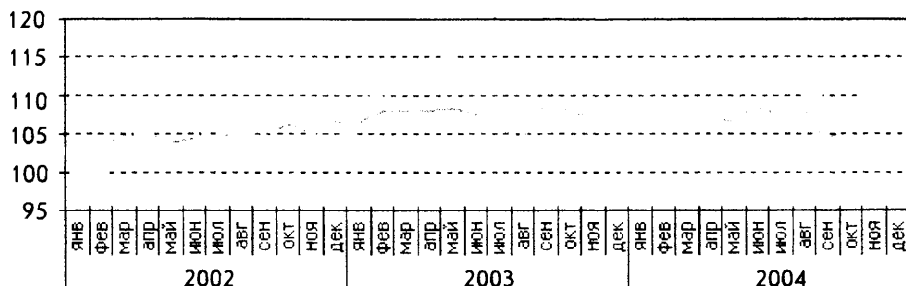
12.3. Экономические циклы

Экономическая динамика

Экономической динамике свойственны повышения и спады деловой активности, колебания уровня занятости, производства, цен. Если вы взгляните на рис. 12.3, то увидите, что ВВП России колеблется от месяца к месяцу. Такую постоянно меняющуюся, колеблющуюся активность экономики принято называть экономической конъюнктурой.

Динамика ВВП*

(в % к соответствующему месяцу предыдущего года)



*Данные по ВВП – расчет Банка России.

Рис. 12.3

То есть реальный экономический рост, или динамика ВВП – это не прямая линия на графике. Однако можно подметить, что в течение некоторого периода (с февраля 2002 по май 2003 года), несмотря на колебания, ВВП все же возрастал.

Динамику ВВП, ее направление можно и нужно наблюдать за относительно длительный период, чтобы заметить, в каком направлении она идет (вверх, вниз, имеет волнообразный характер и т.п.). Обычно выделяют несколько типов экономической динамики ВВП:

- долговременная тенденция (тренд, направленность вектора);
- сезонные отклонения в выпуске продукции (например, в сельском хозяйстве);
- случайные отклонения (стихийные бедствия, войны);
- циклические колебания (периодически повторяющиеся).

Что такое цикл?

Циклические колебания

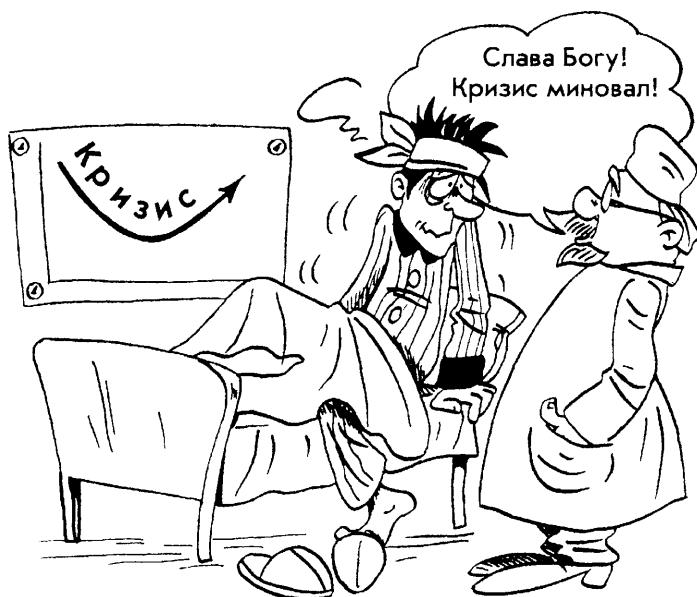
- ! **Цикл** (от греческого – колесо, круг) – это повторяемые отклонения фактического ВВП от потенциального ВВП.

Остановимся более подробно на циклическом развитии.

Можно выделить несколько признаков экономического цикла:

- 1) колебания уровней производства, занятости, инфляции;
- 2) повторяемость колебаний;
- 3) смена положительной и отрицательной динамики;
- 4) наличие кризиса.

Кризис является ключевым моментом цикла.



- ! Кризис, в свою очередь, можно определить как переломный момент, обострение противоречий.

В то же время по мере разрешения кризиса наступает облегчение, как во время тяжелой болезни человека. Экономика начинает выздоравливать. Вообще когда говорят о текущем состоянии экономики, часто употребляют выражения типа: экономическая конъюнктура разогревается, перегрета, холодная конъюнктура и т.п.; напрашивается аналогия с температурой человеческого тела.

Цикл Кондратьева

Данные экономической статистики за длительный период времени показывают, что существуют экономические циклы различной длительности, которые имеют не одинаковую природу. Какие же основные типы экономических циклов известны экономической науке.

■ **«Длинные волны»** Николая Дмитриевича Кондратьева (цикл Кондратьева) продолжительностью 50–60 лет. (В последнее время их периодичность сокращается до 45 лет). Причиной цикла Кондратьева является то, что время от времени радикальные инновации преобразуют все производство, а их воздействие длится от 45 до 60 лет. Так, в 80-е годы XX века таким преобразующим элементом стала компьютерная техника, которая проникла во все сферы производства и человеческой деятельности.

Н.Д. Кондратьев (1892–1938) – выдающийся русский экономист, судьба которого сложилась трагически. В начале 20-ых годов прошлого века он выдвинул предположение (научную гипотезу) о том, что любая экономика: и капиталистическая, и социалистическая, – подвержены так называемым длинным циклам. Это его заявление прозвучало тогда, когда в нашей стране начиналась индустриализация и коллективизация, и считалось, что при социализме будет неуклонный, непрерывный экономический рост в отличие от капиталистических стран. Кондратьев был репрессирован и в 1938 году расстрелян в ГУЛАГЕ. Западная экономическая наука развивала идеи Кондратьева, а у нас его забыли на долгие 50 лет. Только в наше время вновь ведутся исследования в этом направлении.

Деловые (экономические) циклы

имеют меньшую продолжительность (7–10 лет) и как бы «укладываются» в цикл Кондратьева. Деловые циклы называют также среднесрочными, нормальными. Они присущи рыночной экономике. Поскольку они чаще повторяются и затрагивают повседневную жизнь людей, то они находятся в центре внимания ученых-экономистов и правительства (государства).

Познакомимся с ними поближе.

Обычно цикл имеет четыре фазы: **кризис, депрессия, оживление, подъем**. Определить, в какой фазе цикла находится экономика страны, можно, наблюдая поведение важнейших экономических показателей (индикаторов): ВВП, цены, занятость. В нижеследующей таблице представлено «поведение» этих индикаторов по фазам цикла.

Деловой цикл**Фазы делового цикла**

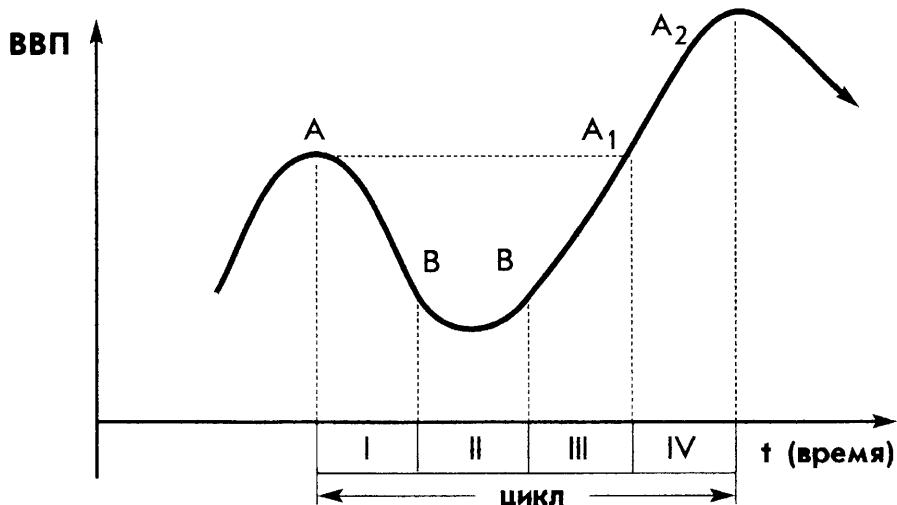
Таблица 12.2

Кризис 1) уровень производства и цены падают; 2) безработица, ссудный процент растут.	
Депрессия 1) производство, цены – уровень стабильный; 2) безработица высокая; 3) ссудный процент падает.	
Оживление 1) производство, цены и ссудный процент – слабо повышаются; 2) безработица снижается.	
Подъем 1) цены и ссудный процент – растут; 2) безработица – минимальная; 3) производство – превышен докризисный уровень.	

Задание: Ознакомьтесь с таблицей и опишите, что и почему происходит на протяжении всего цикла с: 1) уровнем производства; 2) ценами; 3) занятостью и 4) ссудным процентом. Что является главным признаком подъема?

Четырехфазная модель цикла

Четырехфазный деловой цикл условно можно представить графически, что и сделано на рис. 12. 4.



- I — кризис; II — депрессия; III — оживление; IV — подъем.
- A — точка максимального подъема производства до кризиса.
- B — точка максимального спада производства.
- A1 — точка подъема, в которой достигается предкризисный объем производства.
- A2 — точка максимального подъема производства в данном цикле.

Рис. 12.4. Четырехфазная модель делового цикла

Модификация цикла

В фазе кризиса происходит падение производства до наименьшего уровня; в фазе депрессии приостанавливается падение производства, но пока еще отсутствует какой-либо рост; в фазе оживления наблюдается увеличение производства до уровня его наивысшего предкризисного объема; в фазе подъема рост производства выходит за пределы предкризисного уровня.

Фазы цикла могут изменяться или исчезать под влиянием целого ряда причин, среди которых важнейшие: войны и стихийные бедствия. Антициклическая политика государства для сглаживания циклических колебаний (использование налогов, бюджета и других инструментов для управления спросом) приводит к тому, что определение всех фаз экономического цикла затруднено, так как указанные выше индикаторы ведут себя «странно». Например, цены не падают во время кризиса. А во время депрессии они не стабилизируются, а наблюдается инфляция. Для такого странного состояния экономики придумано даже специальное название стагфляция (стагнация+инфляция).

В силу названных причин начало цикла теперь приходится определять не по кризису, а по высшей точке подъема экономики, который называют бумом. То есть цикл считается от бума до бума, а не от кризиса до кризиса, как это было раньше.

Цикличность – сложный многофакторный процесс. Не существует единства мнений по вопросу о причинах этого явления. Наиболее распространенные взгляды на причину существования деловых циклов следующие:

Причины
делового цикла

- Периодичность обновления техники (станков, машин, оборудования).
- Нарушение равновесия между спросом и предложением денег, так как банки одновременно отказывают в предоставлении кредитов.
- Нарушение макроэкономического равновесия между спросом и предложением.

Россия пока не вошла в деловой цикл, так как в течение переходного периода от командно-административной экономики к рыночной не имела развитого рынка. Но это обязательно произойдет, потому что цикличность – закономерность развития рыночной экономики.

Проверьте свои знания

Решите тесты, найдя **ВСЕ** правильные ответы.

1. **Экономический рост может быть отображен как:**
 - 1) сдвиг вправо кривой производственных возможностей;
 - 2) сдвиг влево кривой производственных возможностей;
 - 3) движение от точки на кривой производственных возможностей к точке внутри данной кривой;
 - 4) движение от одной точки на кривой производственных возможностей к другой точке на данной кривой.
2. **Снижение темпов экономического роста страны ведет:**
 - 1) к снижению роста уровня жизни;
 - 2) к уменьшению инвестиций;
 - 3) к снижению конкурентоспособности продукции;
 - 4) ко всему вышеперечисленному.
3. **Интенсивный тип экономического роста достигается за счет:**
 - 1) увеличения количества используемых ресурсов;
 - 2) более эффективного использования всех факторов производства;
 - 3) более эффективного использования фактора «труд»;
 - 4) уменьшения простоев оборудования.
4. **Что из ниже перечисленного связано с экстенсивными факторами экономического роста:**
 - 1) повышение квалификации работников;
 - 2) улучшение качества производимой продукции;
 - 3) привлечение дополнительных рабочих;
 - 5) повышение производительности труда.
5. **В результате экономического роста должно произойти:**
 - 1) увеличение номинального ВВП;
 - 2) уменьшение номинального ВВП;
 - 3) увеличение реального ВВП;
 - 4) уменьшение реального ВВП.
6. **Главным фактором экономического роста современных развитых стран являются:**
 - 1) увеличение количества занятых;
 - 2) увеличение рабочего времени;
 - 3) использование достижений научно-технического прогресса.

СОВРЕМЕННАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА

Основные вопросы:

1. Что такое международная торговля?
2. Почему необходимо вмешательство государства в международную торговлю, если основными ее участниками являются, прежде всего, частные компании?
3. Может ли существовать современное государство без внешнеторговой политики? Какие инструменты используются для реализации этой политики?
4. Где находят отражение результаты экспортных, импортных операций той или иной страны?
5. Что собой представляет мировая валютная система?
6. Почему многие проблемы, с которыми сталкивается человечество, называются глобальными?

13.1. Международная торговля

Страны мира осуществляют свои международные экономические отношения во многих формах. Во-первых, это – **торговля товарами и торговля услугами**, которая охватывает транспорт, туризм, финансовые услуги, информационные, рекламные и другие услуги. Во-вторых, **вывоз капитала** – движение капитала через национальные границы. В третьих, международная миграция рабочей силы из страны в страну. В четвертых, экономическая интеграция стран (например, Европейский Союз). Наконец, это – международные **валютно-кредитные** отношения.

Международные
экономические
отношения

Международная торговля представляет собой одну из наиболее развитых и традиционных форм международных экономических отношений. Она зародилась в глубокой древности и начала осуществ-

Зарождение
международной
торговли

ляться с формированием первых национальных государств в IV–III тысячелетиях до нашей эры.

Из истории до нас дошли свидетельства торговли между древними государствами – из восточных стран везли шелк, пряности, которые ценились дороже золота, из стран средиземноморья (Греция, Италия) оливки, оливковое масло, вино, другие товары. Меха, лен, пенька, деготь поставлялись из Древней Руси. Она же являлась поставщиком таких деликатесных товаров как икра, рыба лососевых пород, морепродукты.

Однако в тот период в международный обмен поступала лишь небольшая часть производимых в различных странах продукции, поскольку повсеместно главенствовало натуральное хозяйство. Промышленного производства в современном понимании тогда не существовало, в этой связи и товаров в промышленных масштабах не производилось, производительность труда была крайне низкой. Еще было очень далеко до важнейших открытий человечества, изобретений, которые впоследствии существенно облегчили труд человека и сделали его более производительным.

В развитой форме международная торговля предстала во второй половине XIX века, став мировой торговлей, охватившей большинство стран мира. Являясь наиболее «старой» и традиционной формой экономических отношений между странами, международная торговля товарами вместе с международной торговлей услугами продолжает занимать центральное место в общей системе международных экономических отношений начала XXI века.

Международное разделение труда

Из первой главы вы уже знаете, в чем состоят абсолютные и сравнительные преимущества при обмене товарами и услугами. Теперь разовьем эти положения применительно к международной торговле.

В основе развития международной торговли лежит **международное разделение труда**: каждая страна производит тот продукт, производство которого обходится внутри страны дешевле, чем приобретение его на международном рынке за счет того, что имеются все необходимые ресурсы для его производства. В этом случае цена товара на внутреннем рынке намного ниже, чем цена мирового рынка.



продажа

покупка



производство

услуг

товаров



Международное разделение труда происходит в нескольких формах, представленных на рис. 13.1.



Рис. 13.1

Задание: Изучите рис. 13.1 и ответьте на вопросы. В каких формах происходит международное разделение труда? Приведите примеры. Какую роль играет международная кооперация?

Абсолютные преимущества

Теории международной торговли были сформулированы еще в XVIII–XIX веках. Уже известный вам Адам Смит обосновал **теорию абсолютных преимуществ**.

По Смиуту страна обладает абсолютным преимуществом в производстве какого-либо товара, если на единицу затрат она может производить его больше, чем другие страны. Поэтому страны должны экспортировать те товары, в производстве которых они имеют абсолютное преимущество и

импортировать те товары, в производстве которых у них нет преимуществ. Выгоды получают обе стороны. Абсолютные преимущества могут быть обусловлены: 1) особыми природно-климатическими условиями, наличием природных ресурсов; 2) развитием технологий, повышением квалификации работников и т.п.

А. Смит ответил на вопрос, почему страны должны торговать между собой. Однако оставалось непонятным, что может предложить страна для обмена, если у нее нет абсолютных преимуществ.



На данный вопрос ответил другой знаменитый английский экономист Давид Рикардо, который предложил **теорию сравнительных преимуществ**.

Сравнительные
преимущества

Он доказал, что даже если страна не располагает абсолютным преимуществом, торговля выгодна для обеих сторон. Д. Рикардо рассмотрел конкретный пример торговли вином и сукном между Англией и Португалией. В Португалии производить и вино, и сукно дешевле, чем в Англии. Согласно теории абсолютных преимуществ, Португалия должна была бы обеспечить и себя, и Англию обоими товарами. На деле Португалия стала специализироваться на производстве вина, а Англия –

сукна. Рикардо показал, что, специализируясь на производстве того или иного товара, любая страна постепенно улучшает производство и снижает издержки, привлекая дополнительный капитал в отрасль. Эти теории до сих пор лежат в основе понимания выгод международной торговли. На нее ориентируются страны и международные торговые организации.

Пример абсолютных преимуществ, связанных с природными условиями, дает Австралия, имеющая огромные земельные пространства, пригодные в качестве пастбищ для овец. Она поставляет на мировой рынок шерсть, фактически являясь лидером мирового рынка по этому продукту. Для выращивания овец не требуется квалифицированная рабочая сила, то есть затраты фермеров на наемных работников сравнительно невелики. Поэтому даже при условии высоких затрат на транспорт при доставке шерсти из Австралии в Европу или другие регионы мира, австралийская шерсть обходится несоизмеримо дешевле, чем, например, в Испании, где высокая плата за землю, да к тому же и рабочие за свой труд получают больше, чем сельхозработчие в Австралии.

Пример использования относительных преимуществ дает Швейцария. Производство часов и ювелирных изделий в Швейцарии известно на весь мир. Но это первенство складывалось не сразу. Эта горная страна обделена природными ресурсами, там практически нет земли, пригодной для ведения сельского хозяйства, ландшафт горный, климат весьма суров для многих растительных культур. Специализация на производстве часов дала относительные преимущества в этой области. Там сосредоточилось большое количество высококлассных специалистов, способных производить такие сложные технические изделия, требующие мастерства, кропотливого труда, точности и скрупулезного следования технологии, высокая общая культура. Такие специалисты требуют высокой оплаты, поскольку на их подготовку уходит много времени и за короткий срок невозможно подготовить сколь угодно большое их количество, то есть каждый специалист по-своему уникален. Отсюда и высокая цена за их труд, и высокая цена на их изделия.

Международная торговля товарами складывается из двух противоположно направленных потоков — экспорта и импорта товаров (услуг).

- ! **Экспорт** – это вывоз товаров для их реализации на внешнем рынке.

Экспорт
и импорт

- ! **Импорт** – ввоз товаров для их реализации на внутреннем рынке.

Объемы экспорта и импорта рассчитываются в каждой стране как в натуральных (штуки, килограммы, тонны, метры и т.д.), так и в стоимостных показателях. При этом стоимостные показатели обычно рассчитываются в национальных денежных единицах (рублях, фунтах, швейцарских франках, австралийских долларах и т.д.), а затем переводятся в доллары США для того, чтобы можно было сопоставить объемы внешней торговли различных стран.

Сумма по стоимости экспорта и импорта конкретной страны представляет собой ее внешнеторговый оборот. В соответствии с международными договоренностями, **внешнеторговый оборот** всех стран мира рассчитывается как сумма экспорта всех этих государств.

- ! Разница между экспортом и импортом представляет собой сальдо внешней торговли.

В табл. 13.1 представлены данные, характеризующие российскую внешнюю торговлю.

Таблица 13.1

Внешняя торговля России

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Экспорт товаров млрд. долларов США	105,6	101,6	107,2	135,4	183,6	245,3
Импорт товаров млрд. долларов США	44,9	53,8	61,0	75,4	96,3	125,1
Сальдо внешней торговли млрд. долларов США	60,7	47,8	46,2	60,0	58,2	86,6

Задание: На основе табличных данных проанализируйте, как менялись по годам экспорт, импорт и сальдо внешней торговли России?

Поставщики
сырья
и поставщики
готовой
продукции

В международной торговле существуют две группы стран. Первая является поставщиком сырьевых товаров на мировой рынок. В основном, это страны Африки, Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока. Поставщиком сырья, в первую очередь нефти и газа, является и наша страна (рис. 13.2).

Другая группа, как правило, высокоразвитые страны, поставляет на мировой рынок продукцию обрабатывающих отраслей промышленности, продукцию высоких технологий.

Однако развитые страны (Австралия, Великобритания, Канада, Нидерланды, Норвегия, ЮАР) стремятся захватить ведущие позиции не только как поставщики готовой продукции, но и как поставщики продовольствия, сырья, топливно-энергетических ресурсов, особенно нефти и природного газа.

Структура российского экспорта в 2005 году (в %)

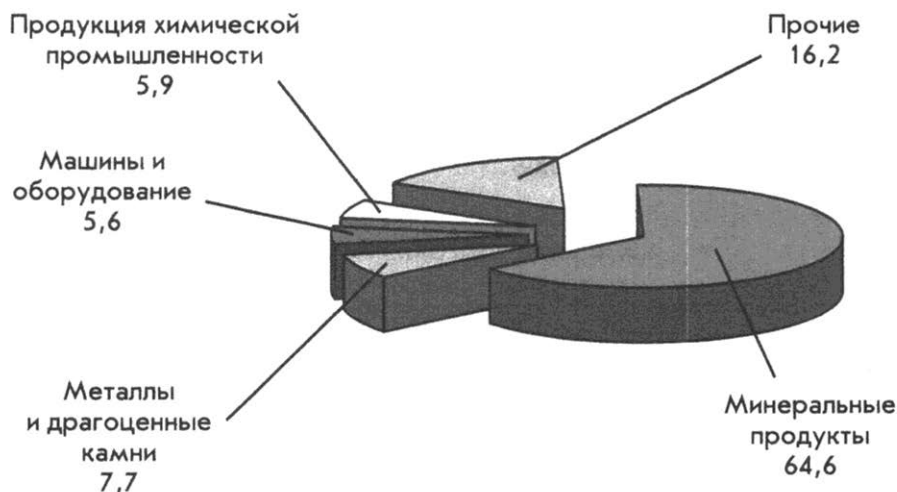


Рис. 13.2

Задание: Какие группы товаров преобладают в российском экспорте? Обсудите почему?

Каждая страна стремится расширить круг своих внешнеторговых партнеров, увеличить объемы торговли. Лидером международной торговли по ее объему были и есть США, за ними идет ФРГ, на третьем месте Япония.

На первый план в российском экспорте вышли рынки промышленно развитых стран. Среди внешнеторговых партнеров России США занимают третье место, уступая Германии и Италии.

Рынки стран СНГ занимают значительно более скромное место в российском экспорте.

Со временем происходят изменения в товарной структуре международной торговли. В наши дни можно заметить следующие перемены:

Изменения в международной торговле

- объемы поставок сырья уступают по размерам поставкам продукции обрабатывающих отраслей;
- быстрыми темпами растет торговля услугами (туризм, транспорт, связь, телекоммуникации, банковские услуги);
- расширяется обмен результатами интеллектуальной деятельности (информационные технологии, биотехнологии, материалы нового поколения и др.).

Каждая из стран претендует на ведущее место в системе международной торговли по определенным позициям. Идет острая конкурентная борьба. Время от времени в мировой торговле происходят даже так называемые «торговые войны». В подобной ситуации сталкиваются интересы многих стран, что влечет за собой неизбежные «потери».

13.2. Внешнеторговая политика

Необходимость защиты своих национальных интересов цивилизованным образом подтолкнула страны к тому, чтобы создать систему регулирования внешней торговли на государственном уровне.

Внешнеторговая политика

- ! Деятельность государства, направленная на развитие торговых отношений с другими странами мира и/или их группировками, называется **внешнеторговой политикой**.

Главная задача внешнеторговой политики любого государства состоит в том, чтобы обеспечить благоприятные условия для национальных предприятий на мировом рынке: защитить от конкурентов, облегчить проникновение на рынки других стран и т.д. Стратегической целью внешнеторговой политики является изменение степени и способа включения страны в международное разделение труда с тем, чтобы это в максимальной степени содействовало развитию национальной экономики.

В области экономики, как вы знаете, перед любой страной стоят три главные проблемы – что производить, как производить и для кого производить.

Эти вопросы можно поставить применительно к внешнеторговой политике:

- что экспортировать и что импортировать – какой должна быть специализация страны;
- для кого осуществлять торговлю, другим словами, с какими странами торговать;
- как торговать, то есть как регулировать торговлю.

Двумя основными направлениями внешнеторговой политики в настоящее время являются протекционизм и либерализация. Любое государство, строя свою внешнеторговую политику, использует элементы и протекционизма, и либерализации.

Протекционизм

! **Протекционизм** выступает как внешнеторговая политика, направленная на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции и помощь национальному бизнесу на внешних рынках.

Если необходимо защитить какую-то отрасль национальной экономики от иностранной конкуренции, то преобладает протекционизм. Например, Россия ввела пошлины на ввозимые из-за границы автомобили, чтобы поддержать отечественное автомобилестроение. Протекционистские меры могут иметь и негативные последствия, защищая сравнительно неэффективные отрасли национальной экономики от иностранной конкуренции. А экспортирующие отрасли страны, использующей протекционистскую политику, могут пострадать от ответных мер других стран.

- ! **Либерализация** предполагает снятие
- всевозможных барьеров, препятствующих развитию внешней торговли.

Либерализация

В том случае, если страна хочет добиться максимальных результатов от внешней торговли, и в то же время промышленность или сельское хозяйство в этой стране настолько развиты, что основные фирмы-производители не боятся конкуренции со стороны своих иностранных партнеров, то проводится политика либерализации внешней торговли.

Сторонники свободной торговли между странами считают, что она дает следующие преимущества по сравнению с ограниченной торговлей:

- приносит пользу потребителям, поскольку они имеют свободу выбора товаров;
- увеличивает предложение различных товаров, поступающих на национальный рынок из других стран, что заставляет фирмы-производители совершенствовать свою продукцию;
- отсутствие ограничений устраняет возможность ответных ограничительных мер.

В зависимости от экономической ситуации в той или иной стране правительство выбирает нужную внешнеторговую политику.

В международной торговле в целом прослеживается тенденция к либерализации, но на уровне отдельных государств и торгово-экономических блоков (например, Европейский Союз, Северо-Американское соглашение о свободной торговле – НАФТА, Организация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества – АТЭС и др.) проявляется протекционизм. Снимая барьеры во взаимной торговле стран – участниц этих союзов, они устанавливают определенные барьеры для «третьих» стран, не входящих в их состав и для других торгово-экономических союзов.

Поскольку в международный обмен вовлекаются все новые продукты и услуги, то число мер государственного регулирования внешней торговли постоянно растет,



Тарифные
и нетарифные
методы

Основными методами регулирования внешней торговли являются тарифные и нетарифные методы. **Тарифные** методы являются наиболее распространенными. К ним относятся таможенные пошлины. Государство чаще всего использует импортные пошлины и в меньшей мере экспортные пошлины. Импортные пошлины взимаются на основе импортного таможенного тарифа, определяющего ее размер. Импортная пошлина является своеобразным налогом на право ввоза иностранного товара, так как пошлины взимаются в момент пересечения таможенной границы государства.

Виды
пошлин

В зависимости от направления движения товаров пошлины бывают **импортные, экспортные и транзитные**. Наиболее часто применяются импортные пошлины. Чаще всего они исчисляются как процент от стоимости (цены) пересекающего таможенную границу товара.

Таможенные пошлины на товары тем выше, чем выше степень обработки этого товара. Возьмем, например, сырье и автомобиль. Не трудно догадаться, на какой из этих товаров будет выше таможенная пошлина.

Другим важным моментом, от которого зависит величина пошлины – это страна происхождения товара, поскольку применительно к различным группам стран ввозные (импортные) пошлины дифференцируются. В настоящее время в соответствии с заключенными соглашениями, в отношении развивающихся стран действуют ввозные пошлины в 2 раза меньшие, чем базовые ставки, которые применяются к товарам, ввозимым из стран, в отношении которых действует режим наибольшего благоприятствования. Товары из наименее развитых стран ввозятся беспошлинно (с «нулевыми» пошлинами).

! **Импортная пошлина** – это налог на ввоз товаров, взимаемый при пересечении границы.

В России существует практика, при которой фирмы, импортирующие тот или иной товар, чтобы не платить высокие импортные пошлины, занижают в документах стоимость ввозимых товаров. При этом ссылаются на то, что уплата таможенных пошлин в полном объеме может «разорить» торговую фирму. Оформляя документы для прохождения таможенных процедур, импортеры сознательно указывают неправильное наименование товаров, причем указывают ту группу товаров, по которым таможенный тариф – самый низкий. Казалось бы, для потребителя – это очень выгодно: низкая таможенная пошлина, невысокая цена при покупке импортной бытовой техники, мобильных телефонов, компьютеров, любимых электронных игрушек и т.д.

Однако все потребители этих товаров – это и граждане страны, в которой они проживают, которая должна развиваться, обеспечивая приемлемый уровень жизни для населения. Для этого в государственном бюджете должно быть достаточно средств, которые поступают туда в виде налогов, которые уплачивают большие и малые предприятия, фирмы, граждане. Таможенные пошлины – это один из самых значительных источников поступления доходов в бюджет. Если же ситуация в стране сложится таким образом, что «серый» импорт будет расти все большими темпами, то бюджет будет получать год от года все меньше и меньше доходов от таможни.

Нетарифные методы

К нетарифным методам регулирования внешней торговли, или нетарифным барьерам относятся экспортные и импортные формальности:

- процедуры и требования к оформлению документов для таможи;
- технические барьеры в торговле (стандарты и требования, связанные с санитарными, ветеринарными нормами, упаковкой и т.д.);
- импортные квоты (количественные ограничения импорта);
- финансовые инструменты (налоги, сборы, компенсационные пошлины и др.).

Основная цель, которую преследуют страны, используя нетарифные ограничения внешней торговли, как и «классические» тарифные, состоит в ограничении предложения иностранных товаров на внутреннем рынке. А как результат – переключение внутреннего спроса с импортных товаров на отечественные.

В 2004 году резко сократились поставки цветов в Россию из Голландии и других стран – традиционных поставщиков этого товара на российский рынок (по экспертным данным на долю Голландии приходится около 70% цветочного рынка России). Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору, отвечающая за состояние поставляемой продукции, обнаружили в ней трипса – жука, являющегося опасным вредителем растений. На всю партию был наложен карантин. И на какое-то время была приостановлена поставка цветов. Цена на цветы возросла, однако некоторые эксперты полагают, что подорожание голландских цветов в общей сложности не превысит 10–15%. При этом отечественные цветоводы не могут пока компенсировать поставки импортной продукции, так как они могут обеспечить не более трети рынка, то есть ожидаемого переключения спроса с импортной на отечественную продукцию может и не произойти.

Применение нетарифных ограничений в отношении импорта в большинстве случаев приводит к его удорожанию. По сути дела это – налог на импорт, который способствует снижению конкурентоспособности товаров иностранного происхождения.

Однако таможенный тариф, даже очень высокий, не в состоянии полностью закрыть доступ иностранных товаров на внутренний рынок. Покупатель может отдать предпочтение импортному товару вследствие его высокого качества. Типичным примером подобной ситуации могут служить иностранные автомобили, которые охотно покупают российские граждане.



Помимо государственного регулирования внешней торговли во второй половине XX века получило развитие и ее международное регулирование. Это позволяет решить ряд проблем: «сгладить» противоречия между странами в сфере внешней торговли, добиться определенных компромиссов и единообразия в регулировании внешней торговли отдельными странами и экономическими группировками.

Международное
регулирование
внешней
торговли

В рамках ООН международное регулирование мировой торговли осуществляется Конференцией ООН по торговле и развитию (сокращенно ЮНКТАД) и Комиссией ООН по праву международной торговли (ЮНИСТРАЛ). ЮНКТАД была создана в 1964 году в качестве специального органа ООН.

Членами ЮНКТАД являются больше 150 стран. Основные цели этой организации: содействие развитию международной торговли для ускорения экономического роста и развития, прежде всего, в развивающихся странах; установление принципов, касающихся международной торговли и связанных с ней проблем экономического развития, в частности, финансов, инвестиций, передачи технологий; согласование политики правительств и региональных экономических группировок в области торговли и связанного с ней развития.

Одновременно с названными организациями действует Всемирная торговая организация (ВТО). Это – крупнейшая организация, в рамках которой проходят переговоры и консультации по проблемам международной торговли. Круг стран, входящих в систему ВТО, постоянно расширяется: в 1948 году в состав ГАТТ (предшественницы ВТО) входило 22 страны. В начале 2002 года после принятия в ВТО Китая и Тайваня ее участниками стали 144 страны. Из бывших республик СССР в состав ВТО вошли Латвия, Киргизия, Эстония, Грузия, Литва, Молдавия. Около 50 стран к началу XXI столетия имели статус наблюдателей и вели переговоры о вступлении в ВТО. Россия также ведет переговоры о вступлении в эту организацию.

13.3. Валютный курс. Валютный рынок.

Мировая валютная система

В процессе международной торговли продавцы и покупатели должны рассчитываться за приобретенный товар. Во всех странах свои денежные единицы, каким образом происходят эти расчеты, как соотносятся различные денежные единицы, являющиеся национальной валютой той или иной страны?

Валютный курс

! Цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны, называется **валютным курсом**.

Например, 1 доллар стоит 27 руб. 74 коп., или 1 евро стоит 37 руб. 50 коп. По такому курсу можно обменять рубли на доллары или евро для того, чтобы покупатели-импортеры могли расплатиться со своими продавцами-экспортерами.

Таблица 13.1

Валютный курс российского рубля

Официальный курс руб. за долл. США	2001	2002	2003	2004	2005	2006
на конец периода	30.1	31.8	29.4	27.8	28,8	26,3
средний за год	29.2	31.4	30.7	28.8	28,3	27,2
в % к декабрю предыдущего года	107.0	105.4	92.7	94.2	103,7	91,5

Задание: Проанализируйте, как изменялся курс российского рубля?

Любая фирма, участвующая во внешней торговле, должна иметь возможность приобретать иностранную валюту или продавать ее, чтобы получить национальную валюту за свой товар.

**Валютный
рынок**

! Специфический рынок, на котором покупаются и продаются валюты, называется **валютным рынком**.

Главными участниками этого рынка являются коммерческие банки, центральные банки стран, компании, физические лица (например, туристы, обменивающие национальные денежные единицы на деньги страны, в которую они прибыли). Каждому участнику внешнеторгового обмена важно знать, как изменится валютный курс в течение того времени, пока сделка будет осуществляться: понизится, тогда национальных денежных единиц нужно будет больше, чтобы при обмене получить эквивалент стоимости товара; повысится, тогда денежных средств в национальной валюте нужно будет меньше.

Между участниками международной торговли происходит огромное количество расчетов, объем которых превышает 1,5 трлн. долларов ежедневно. Крупнейшими **мировыми** центрами торговли валютой являются Лондон, Нью-Йорк, Токио. Крупнейшими **региональными** центрами являются Франкфурт, Цюрих, Париж, Брюссель.

Товар, поступающий в международный обмен с внутренней ценой, выраженной в национальной валюте, переоценивается на границе в зарубежную валюту при посредстве обменного курса валют. Через обменный курс соизмеряется количество товаров и услуг, которые можно приобрести на единицу каждой из сопоставляемых валют, то есть соизмеряется **покупательная способность валют**.

Таким образом, валютный курс – это универсальный инструмент, который открывает «двери» международной торговли, как волшебная палочка.



Как и любая цена, валютный курс отклоняется от стоимости – покупательной способности валют под влиянием спроса и предложения валюты. Соотношение такого спроса и предложения, в свою очередь, зависит от ряда обстоятельств.

Факторы,
влияющие
на валютный
курс

На валютный курс оказывает влияние ряд факторов.

- **Темп или уровень инфляции:** чем выше инфляция в стране, тем ниже курс ее валюты. Зависимость валютного курса от

темпа инфляции особенно велика у стран, имеющих большой объем международного обмена товарами, услугами, капиталом.

● **Степень доверия к валюте на национальном и на мировых рынках.** Она определяется состоянием экономики и политической обстановкой в стране. Например, накануне президентских выборов в США курс доллара понизился в силу того, что действующий президент Дж. Буш заявил, что США выгоден слабый доллар, так как это способствует экономическому развитию Америки. Валютные рынки мира тот час же отреагировала на это понижением курса американского доллара и повышением курса евро. Подобная реакция не случайна. Экономика США – одна из самых развитых в мире, очень привлекательна для вложений капитала в эту страну, поскольку прибыль может быть высокой. В этой связи от того, в каком состоянии находится доллар – ключевая валюта мировой экономики и основная валюта международных расчетов, зависит и «погода» на крупнейших мировых валютных рынках.

Валюты, которые свободно могут обмениваться на иностранные валюты всеми их держателями и по всем операциям, называются **свободно конвертируемыми**. Например, доллар США, евро, японская иена, фунт стерлингов, шведская и норвежская кроны, канадский и австралийский доллары. Их также называют твердыми валютами. Они широко используются в международных расчетах стран, участвующих в международной торговле.

Конвертируемость
валют

Валюты, которые могут обменивать только некоторые владельцы и не по всем видам операций, называются **частично обратимыми**. К ним можно отнести российский рубль, китайский юань, латвийский лат, литовский лит, азербайджанский манат, киргизский сом, украинскую гривну, казахский тенге, польский злотый, чешскую крону, южнокорейский вон, турецкую лиру, вьетнамский вонг, индийскую рупию и т.д.

Валюты стран, где существуют ограничения на обмен валюты для всех ее держателей и по всем видам операций, являются **необратимыми** или их еще называют замкнутыми. К этой категории валют можно отнести большинство валют африканских государств, за исключением южноафриканского рэнда и валют стран-участниц так называемой «зоны франка», а также кубинский песо.

Южноафриканский рэнд был признан самой сильной в мире конвертируемой валютой по итогам 2004 года. По отношению к доллару он подорожал на 20%, к евро – на 14%, к иене – на 18%. За последние три года суммарное укрепление южноафриканской валюты составило 102% относительно доллара и 34% относительно евро. Главная причина роста рэнда – высокие цены на цветные и драгоценные металлы, которые составляют значительную часть экспорта ЮАР. Однако резервный банк ЮАР не прилагает никаких усилий для борьбы с укреплением национальной валюты. По всей вероятности, усиление рэнда – сознательная политика руководства ЮАР.

Убытки добывающих компаний, которые в основном принадлежат белому меньшинству, компенсируются ростом влияния ЮАР на континенте. Конечной целью является региональное экономическое доминирование. В результате импорт в ЮАР из стран континента вырос на 61%, а за три года – в два с половиной раза. В африканских странах рэнд становится все более популярным как средство платежа и резервирования и, по мнению экспертов, может постепенно превратиться в полноценную региональную валюту.

Национальные валютные системы

В каждой стране существует своя национальная валютная система, которая закрепляется в законодательстве. Валютная система является частью национальной денежной системы, хотя она и обладает определенной самостоятельностью

и выходит за национальные рамки (например, в процессе международной торговли).

Национальная валютная система включает в себя:

- национальную валюту;
- режим валютного курса – плавающий, фиксированный, а также различные комбинации этих двух основных режимов;
- условия конвертируемости национальной валюты;
- режим национального валютного рынка и рынка золота.

Мировая валютная система

К середине XIX века сложилась мировая валютная система. Связь между национальной и мировой валютными системами происходит через национальные банки, обслуживающие международную торговлю.

Мировая валютная система – это «живой организм», она развивается, на смену одной приходит другая. Сейчас весь мир живет в условиях Ямайской валютной системы, которая функционирует с 1976 года. Это уже четвертая по счету мировая валютная система.

Для чего создаются мировые валютные системы? В чем состоят их задачи?

Мировая валютная система должна обеспечивать международный обмен (прежде всего международную торговлю) достаточным количеством пользующихся доверием платежных средств, поддерживать относительную стабильность и эластичность приспособления валютного механизма к изменениям условий в мировой экономике, служить интересам всех стран-участниц.

Однако перечисленные выше требования не всегда выполнимы, из-за чего время от времени происходят **валютные кризисы**, которые весьма болезненно отражаются на экономике стран, входящих в мировую валютную систему.

Рассмотрим важнейшие **элементы мировой валютной системы**.

1. Основным режимом валютного курса в рамках этой системы является **плавающий валютный курс**, который определяется спросом и предложением на ту или иную валюту на мировом валютном рынке. Поскольку спрос на валюты колеблется, время от времени одни валюты дорожают, другие дешевеют. Участники международной торговли в этих условиях стремятся ограничить свои убытки в случае обесценения валют, в которых они должны получать свою выручку от торговли товарами или услугами.

2. В этих условиях фирмы-участники международной торговли вынуждены страховать свои возможные убытки. Для этого проводятся операции на мировом валютном рынке, целью которых является минимизация потерь от колебаний валютных курсов. Эти операции называются **хеджированием**. Безусловно, подобные операции совершают профессиональные участники валютного рынка, которые работают в банках или других специальных финансовых учреждениях, связанных с торговлей валютами и помогающих своим клиентам, прежде всего коммерсантам, сохранить свои доходы или уменьшить убытки от торговых операций.

3. Организацией, которая осуществляет регулирование мировой валютной системы, является **Международный валютный фонд (МВФ)**, который был создан в 1944 году. В настоящее время членами валютного фонда являются 182 страны. Россия – член МВФ с 1992 года. Официальной целью создания МВФ было содействие развитию международной торговли и валютного сотрудничества между странами путем устранения валютных ограничений, предоставление государствам-членам валютных займов для выравнивания платежных балансов.

Задание: Продумайте и обсудите следующие вопросы:

1. Зачем вообще нужна организация валютных отношений: может быть это дань уважения чужим традициям и обычаям? Если бы вы стали министром финансов, чтобы вы предприняли для того, чтобы валюта вашей страны становилась крепче и надежнее?

2. Если бы у вас были сбережения, в какой валюте вы стали бы их хранить: в рублях, долларах, евро, другой валюте? Поясните свою позицию.

13.4. Международные расчеты

Основные
участники
международных
расчетов

Международная торговля товарами и услугами предполагает своевременный расчет за поставленные товары и услуги. Международная торговая операция начинается с продажи товара (услуги) экспортером импортеру. Процесс продажи представляет собой обмен товара на денежный эквивалент. Оплата производится в безналичной форме.

Основными участниками международных расчетов являются: 1) экспортеры, 2) импортеры, 3) обслуживающие их банки.

При этом ведущая роль в международных расчетах принадлежит банкам. Положение того или иного банка в системе международных расчетов зависит от масштабов внешнеэкономических связей страны, которую он представляет, покупательной способности ее национальной валюты, финансового положения самого банка, его деловой репутации, наличия у него сети филиалов и отношений с другими банками (их называют корреспондентскими) и т.п.

При осуществлении международных расчетов участники должны иметь возможность контролировать правильность и законность выполнения сторонами своих обязательств и при необходимости предъявлять претензии и требования к нарушителям. Такой контроль возможен при наличии единых стандартов, регулирующих правила поведения участников внешнеторговых сделок и связанных с ним расчетов.

Поэтому международные расчеты, в отличие от внутренних, подчиняются не только национальным законодательным актам, но и международным законам, банковским правилам и обычаям, которые регулируют отдельные формы и способы международных расчетов, определяют характер взаимоотношений участников расчетных операций. Наиболее важными являются следующие документы, регулирующие правила расчетов по наиболее распространенным формам расчетов – аккредитив и инкассо, о которых речь пойдет ниже. Это – «Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов», «Унифицированные правила для инкассо», «Унифицированные правила для гарантий, подлежащих оплате по требованию».

Другим необходимым условием для проведения международной торговой операции является **внешнеторговый контракт**. Это – соглашение, по которому экспортер должен поставить товар импортеру, который, в свою очередь, должен оплатить этот товар по цене, указанной в контракте.

Важным требованием международных расчетов является их своевременность, надежность, быстрота.

С учетом огромных объемов расчетов это возможно лишь при использовании современных средств связи, персональных компьютеров и новейших информационных технологий. В мировой банковской практике широкое распространение получила система всемирных межбанковских переводов СВИФТ. Эта система имеет ряд преимуществ, которые объясняют ее широкое применение: безопасность, быстрота, прямой контакт с территориально удаленными клиентами и корреспондентами, общий язык и организация обработки информации, относительно невысокие расходы на осуществление расчетов, незначительная частота ошибок.

В последнее время для этих целей стал применяться также интернет-банкинг, который пока находится на начальной стадии развития.

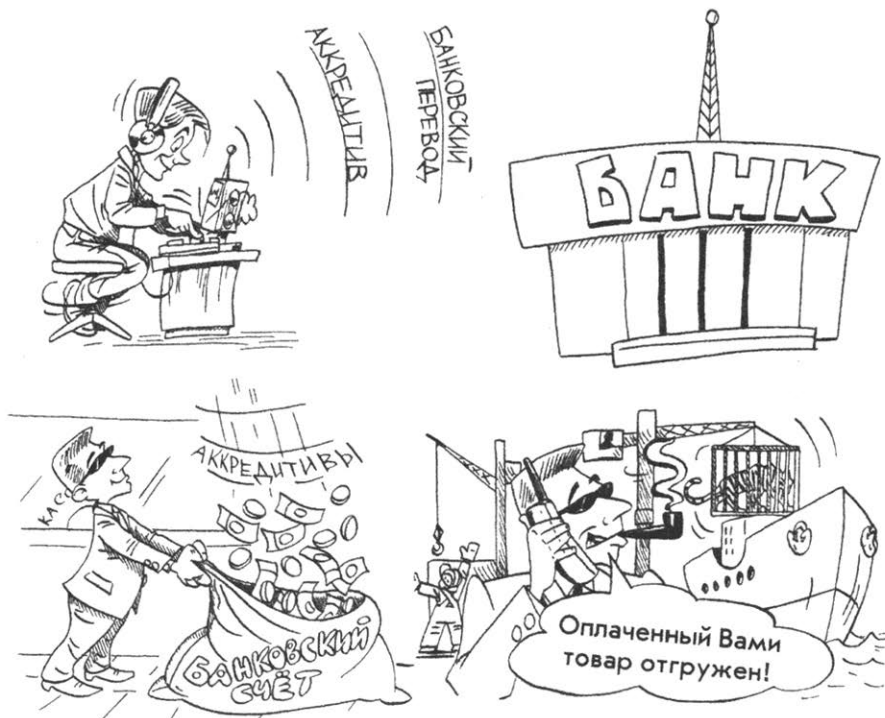
Информационные
технологии в
международных
расчетах

Формы
международных
расчетов

Выделяют следующие основные формы расчетов: 1) авансовый платеж, 2) аккредитив, 3) инкассо.

Авансовый платеж означает, что сначала на счет продавца переводится часть суммы, обозначенной в контракте, а затем производится доставка товара. Аккредитив предполагает, что после поставки товара продавец предъявляет соответствующие документы в банк продавца и получает деньги на свой расчетный счет. Инкассо похоже на аккредитив, но в данной форме расчетов участвуют два банка – банк продавца и банк покупателя, которые сами выполняют все операции без прямого участия сторон контракта после отгрузки товара.

Каждый участник внешнеторговой сделки при составлении контракта настаивает на той форме расчетов, при которой он был бы подвержен наименьшему риску. Все из перечисленных форм международных расчетов имеют преимущества либо для покупателя, либо продавца. Как правило, в соответствии с обычаями делового оборота, форму расчетов предлагает экспортер, а импортер, просчитав все плюсы и минусы, либо принимает



предложение экспортера, либо выдвигает встречное. Российские коммерческие банки, наряду с банками других стран, включились в систему международных расчетов и являются активными ее участниками.

13.5. Платежный баланс

! **Платежный баланс** – это стоимостное выражение всего комплекса международных отношений страны в форме соотношения показателей вывоза и ввоза товаров, услуг, капиталов. Он отражает масштабы, структуру и характер всех внешнеэкономических операций страны.

Платежный
баланс

Одним из основных разделов платежного баланса является торговый баланс, то есть соотношение между ввозом и вывозом товаров (экспортом и импортом). Идеальное состояние платежного баланса – это нулевое сальдо, то есть страна ничего не должна своим партнерам, но и у нее в свою очередь нет должников.

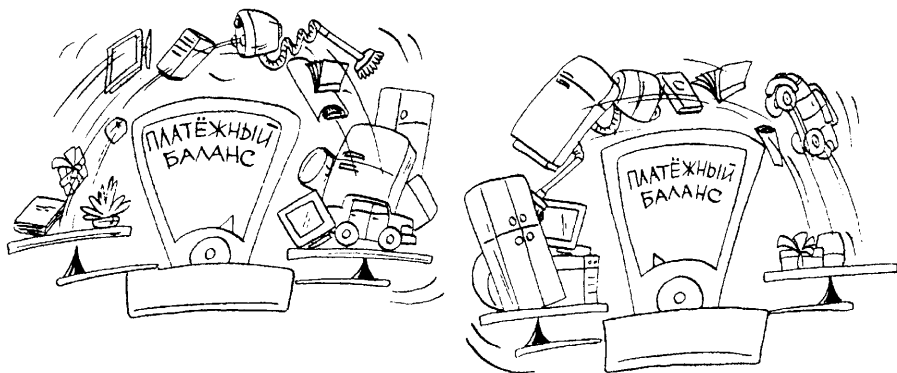
В реальной жизни такой ситуации не бывает никогда: платежный баланс той или иной страны имеет или **положительное** (активное), или **отрицательное** (пассивное) **сальдо** (итог). Положительное сальдо означает превышение поступлений над платежами. Отрицательное – наоборот.

Сальдо
платежного
баланса

Для стран, отстающих от лидеров по уровню экономического развития, активный торговый баланс – источник валютных средств для оплаты импорта, доходов от иностранных инвестиций. Пассивный же баланс – признак слабости внешнеэкономических позиций страны в мировой экономике.

Несмотря на то, что существует определенная технология сбора и обработки статистических показателей платежного баланса, погрешности остаются значительными. Поэтому в балансе выделена статья «Ошибки и пропуски», в которую включаются данные статистической погрешности и неучтенных операций.

Составление платежного баланса необходимо для любой страны, чтобы правильно строить свои экономические отношения с внешним миром, чтобы они давали положительные результаты, чтобы национальная валюта была «крепкой» и стабильной,



национальные фирмы, которые поставляют свою продукцию на экспорт ориентировались на зарубежных рынках и могли четко планировать свою деятельность.

Показатели платежного баланса должны предоставлять возможность специалистам сравнивать и сопоставлять ситуацию в различных странах. Для этого все страны при составлении платежного баланса должны придерживаться общих рекомендаций. Их разрабатывает и направляет в различные страны МВФ. В России составлением платежного баланса заняты специалисты Центрального банка. Наша страна стала публиковать свои платежные балансы, начиная с 1992 года.

13.6. Глобальные экономические проблемы

Всеобщие,
или глобальные
проблемы

Любая сфера деятельности в своем развитии сталкивается с общими или более частными задачами и проблемами. По уровню и масштабам, однако, такие проблемы различны. Одни затрагивают в основном интересы непосредственных участников и решаются самими участниками экономических отношений, например фирмами. Другие требуют того или иного государственного участия, третьи предполагают межгосударственные действия.

! Есть такие проблемы развития общества, которые касаются всех и каждого, всего мирового сообщества, т.е. носят всеобщий характер. Такие проблемы называются **глобальными**.

В силу масштабности и степени воздействия решение таких проблем требует колоссальных сил и средств, которыми не рас-

полагают и не могут располагать пока отдельные страны и даже группы стран – необходимо привлечение разнообразных материальных, финансовых, трудовых, технологических, информационных, интеллектуальных и духовных ресурсов. У любой из глобальных проблем есть серьезные экономические аспекты. Решение таких глобальных проблем требует объединения усилий многих, или всех стран, международных организаций, то есть интернационального экономического сотрудничества.

Глобальных проблем очень много. Наиболее острые, вызывающие тревогу всего человечества, а зачастую и угрожающие жизни на земле, это – следующие проблемы:

1. Экологическая проблема, связанная с опасным для людей и даже Земли уровнем загрязнения окружающей среды – воздуха, почвы, водных ресурсов и т.п.

2. Демографическая проблема, когда в наиболее развитых странах падает рождаемость и сокращается население, а в наименее развитых странах наоборот – население растет быстрыми темпами, приводя к перенаселенности, бедности и голоду.

3. Проблема нехватки сырья, продовольствия и энергетических ресурсов.

4. Проблема сохранения мира на Земле, проблема разоружения, нераспространения оружия массового уничтожения и предотвращение ядерной войны.

5. Проблема борьбы с терроризмом.

Одной из главных причин обострения глобальных проблем, как ни парадоксально это звучит, являются высокие темпы экономического роста на основе использования достижений научно-технического прогресса. Общество отчасти может предотвратить негативные тенденции экономического роста. Однако чем выше темпы научно-технического прогресса и экономического роста, тем более сложным, дорогостоящим и отдаленным во времени становится процесс «обезболивания» его достижений.

Причины
обострения
глобальных
проблем

Как известно, нефть является одним из основных сырьевых ресурсов, используемых в промышленном производстве. Она необходима для выработки электроэнергии, развития химической и нефтехимической промышленности. Нефть – это топливо для автомобилей и авиалайнеров, без которых невозможно представить себе жизнь современного

человека. Однако при транспортировке нефти и нефтепродуктов по нефтепроводам время от времени в различных частях света происходят разрывы этой своеобразной транспортной артерии. Колоссальное количество нефти выливается на землю, нанося непоправимый ущерб окружающей среде. В таких случаях говорят об экологической катастрофе.

Для организации работ по предотвращению последствий экологических катастроф та или иная страна должна обладать значительными ресурсами или привлекать их на мировом рынке ссудных капиталов, что ложится значительным бременем на бюджет страны, поскольку надо уплачивать огромные суммы в виде процентов за использование внешних займов. Так, Россия, когда случилась катастрофа на нефтепроводе в Республике Коми была вынуждена обратиться к Мировому банку с просьбой о предоставлении кредита на финансирование затрат по предотвращению негативных последствий этой экологической катастрофы.

Экологическая проблема

Рост численности населения Земли, интенсивное использование естественных ресурсов, добыча природных богатств, загрязнение и обеднение среды обитания приводят к коренным изменениям в условиях жизни человечества и состояния околоземного пространства.

Некоторые количественные параметры экологической ситуации уже не сопоставимы с показателями в предше-



ствующие периоды. XX век принес человечеству уничтожение более 1/4 обрабатываемых земель и 2/3 лесов. Загрязнение воды возросло за это время более чем в 10 раз. Происходят неблагоприятные устойчивые изменения земного климата, охватывающие практически все страны и территории.

Глобальная экологическая проблема все время пополняется новыми составляющими. Например, проблема эксплуатации ядерных реакторов и захоронений ядерных отходов. После катастрофы в Чернобыле Россия не понаслышке знает об этой опасности, последствия которой, до сих пор не преодолены.

Другими словами, экологическая проблема действительно имеет планетарные масштабы, велико ее значение для настоящего и будущего мировой цивилизации. С трудом можно оценить колоссальное количество средств, необходимых для преодоления или даже хотя бы уменьшения ее негативных последствий.

Задание: Продумайте ответы на следующие вопросы:

1. Может ли человечество решить сразу все глобальные проблемы? Хватит ли у него возможностей для этого? Может быть, США в одиночку могут справиться с этим «злом»? А Россия?
2. Если бы у вас была возможность выбора, решению какой из глобальных проблем вы посвятили бы свою деятельность и почему?

Проверьте свои знания

А. Решите тесты, найдя ОДИН правильный ответ.

- 1. Увеличение числа поездок российских граждан за границу, при прочих равных условиях:**
 - 1) приводит к притоку иностранной валюты в страну;
 - 2) способствует повышению валютного курса рубля;
 - 3) способствует понижению валютного курса рубля;
 - 4) не влияет на валютный курс рубля;
 - 5) ничего из перечисленного не произойдет.

- 2. Плавающие курсы валют:**
 - 1) делают экономические сделки менее рискованными;
 - 2) устанавливаются правительством;
 - 3) складываются под действием рыночных сил спроса и предложения;
 - 4) требуют согласования внутренней экономической политики разных стран;
 - 5) все предыдущие ответы неверны.

- 3. Потребители больше всего выигрывают от введения:**
 - 1) протекционистских тарифов;
 - 2) экспортных субсидий;
 - 3) свободной торговли;
 - 4) экспортных квот;
 - 5) импортных квот.

- 4. Если экспорт страны сокращается, то при прочих равных условиях:**
 - 1) ВВП страны увеличивается;
 - 2) снижаются объемы импорта;
 - 3) ВВП страны уменьшается;
 - 4) увеличиваются объемы импорта;
 - 5) ВВП страны остается неизменным.

5. Какие из перечисленных ниже операций приводят к увеличению предложения иностранной валюты на внутреннем рынке:

- 1) импорт товаров;
- 2) импорт капитала;
- 3) экспорт товаров;
- 4) импорт услуг;
- 5) все перечисленные операции не оказывают влияния на объем предложения иностранной валюты.

Б. Заполните свободные клетки

Задание 1. Выпишите определения форм международного разделения труда

	Определение
Общее	
Частное	
Единичное	

Задание 2. Приведите доводы в пользу свободной торговли и протекционизма

Свободная торговля	Протекционизм

Задание 3. Нарисуйте таблицу в тетради и заполните свободные клетки, ответив на следующий вопрос. Каким образом изменение стоимости валюты может сказаться на следующих объектах в России?

	Стоимость валюты (рубля) растет	Стоимость валюты (рубля) снижается
Отрасли, работающие на импортном сырье		
Экспортные отрасли		
Отрасли, конкурирующие на внутреннем рынке с импортными товарами		

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Основные вопросы:

1. Что понимают под предпринимательством?
2. Каковы мотивы предпринимательства? Что является его движущей силой?
3. Каким образом можно осуществлять финансирование бизнеса?
4. Что представляет собой рынок банковских кредитов?
5. Почему кредиты малому бизнесу в нашей стране пока не стали массовым банковским продуктом?
6. Что представляет собой рынок ценных бумаг?
7. Что такое фондовая биржа? Какие функции она выполняет?

14.1. Предпринимательство, его виды и мотивы

В основе функционирования рыночной системы хозяйствования находится деятельность множества экономически активных субъектов – предпринимателей. В словаре В.И. Даля сказано, что предпринимать – значит, затевать, решиться исполнить какое-либо новое дело, приступить к совершению чего-либо значительного.

- ! **Предприниматели** – это люди, наделенные особыми организаторскими способностями, умеющие предвидеть и предугадывать будущую конъюнктуру рынка, способные по-новому, особым образом, соединить факторы производства в целях создания определенных благ.

Принято считать, что предпринимательский талант, как и талант, к примеру, известного композитора, гениального художника или выдающегося музыканта, на Земле встречается достаточно редко. В мире не более 5–10% людей обладают предпринимательским талантом.

Согласно исследованию группы Global Entrepreneurship Monitoring Лондонской школы бизнеса, с 1990 по 2003 год число предпринимателей – тех людей, которые создают но-

вые компании, выросло с 5,5% до 9% экономически активного населения. Для сорока крупнейших экономик мира, в которых проводилось исследование, это означает, что из 2,4 млрд. человек экономически активного населения 300 млн. предпринимателей пытаются создать 192 млн. новых компаний. Практически все эти компании – это компании малого и среднего бизнеса. Именно они обеспечивают львиную долю экономического роста в крупнейших экономиках.



Как известно, в СССР отвергалось значение фактора предпринимательской способности. Более того, предпринимательская деятельность считалась незаконной. Поэтому люди, занимающиеся предпринимательством, преследовались и несли уголовное наказание. В последнее время в нашей стране многое изменилось. Принципиально иным стало и отношение к предпринимательству. Предпринимательство получило признание в обществе и считается сегодня важнейшим фактором производства. В течение непродолжительного времени (всего каких-то 10–15 лет) в России произошло формирование первого поколения отечественных предпринимателей, чья деятельность является достаточно успешной и постоянно приносит быстрорастущий доход.

Термин «предпринимательство» происходит от слова «предпринять», что означает организовать или создать что-либо. Создание каких-либо благ предполагает не только саму процедуру привлечения необходимых ресурсов (факторов производства), но и возможность возникновения риска.

Наличие риска в предпринимательстве

- ! **Под риском** понимается опасность возникновения непредвиденных потерь ожидаемой прибыли, дохода или имущества в связи со случайным изменением условий экономической деятельности или неблагоприятными обстоятельствами.



Наличие риска вытекает из самой сущности предпринимательства, поскольку оценка спроса предпринимателем производится в настоящее время, а создание благ относится к будущему периоду. Организация любого производства не может произойти мгновенно. Необходимо произвести подготовку. Ко времени, когда благо будет произведено и предложено на рынке потребителям, у покупателей могут измениться вкусы и предпочтения. Поэтому предприниматель всегда должен быть готов к потерям, к тому, что доходы от продаж могут не покрыть понесенных ранее издержек. Несмотря на это, предприниматели занимаются своим бизнесом и достигают больших успехов.

Предпринимательский труд сопряжен с риском, требует мужества и колоссальной энергии. В практике российского предпринимательства достаточно примеров успешного ведения бизнеса, в том числе женщинами. В данном случае речь пойдет об основательнице и председателе совета директоров компании «Конфаэль» Ирине Эльдархановой.

Кондитерская фабрика «Конфаэль», образованная в 2001 году, стала первой российской компанией, выпускающей конфеты ручного производства. Ее часто называют «шоколадным ателье», поскольку фабрикой выпускается «на заказ» эксклюзивная продукция: шоколадные открытки, картины, сувениры, разнообразные фигурки и целые статуи из шоколада. Не случайно официальным символом «Конфаэль» является золотая бабочка – образ изящества и неповторимости. Подобно красоте и индивидуальности узора крыльев бабочки, рецепты шоколадных изделий фабрики являются эксклюзивными и необычайными.

Идея создать «шоколадное ателье» родилась случайно. При подготовке к презентации, приуроченной к открытию кондитерской фабрики, решили уйти от банальных подарков гостям в виде пакетов с шоколадными конфетами, стали искать что-то оригинальное и необычное.

Определяющим фактором успешной деятельности «Конфаэль» служит творческий потенциал работников фабрики. Технологов предприятия отличает высокий уровень профессионализма, а также способность к проявлению фантазии и инициативы. Поистине «золотым фондом» кондитерской фабрики «Конфаэль» являются профессионалы-художники, которые пекут шоколадные картины.

Компании «Конфаэль» удалось многого достигнуть. Завоевав симпатии россиян, украинцев, арабов и американцев, «Конфаэль» готовится к выходу на французский рынок, не прекращая при этом экспериментировать. Специально для участия в Шоколадном шоу в Париже фабрикой разработана особая коллекция шоколадных открыток на французском языке с видами достопримечательностей столицы Франции.

Задание: Обсудите в классе, почему бизнес, основанный И. Эльдархановой, стал успешным. Назовите основные факторы успеха кондитерской фабрики «Конфаэль». Известны ли вам успешные предприниматели, работающие в вашем городе или поселке?

Задание: Рассмотрите и обсудите проблемную ситуацию «В чем состоит рецепт успешного предпринимательства?».

Благодаря приведенному примеру успешного предпринимательства, у читателя наверняка сформировался **образ предпринимателя**.

Особенности
предпринимателя

Во-первых, это человек, осуществляющий определенную деятельность в надежде на получение дохода, однако всегда готовый к возможным потерям.

Во-вторых, деятельность предпринимателя является инновационной. Инновация предполагает самые различные направления в деятельности предпринимателя: создание нового товара, использование оригинального, не используемого ранее сырья, или завоевание нового рынка сбыта.

Детальный анализ личности предпринимателя и особенностей предпринимательской деятельности мы можем найти в работах Йозефа Шумпетера. Он называет предпринимателя революционером в экономике, поскольку его действия зачастую противоречат общепринятым нормам и правилам. Возникает значительное противодействие социальной среды любым попыт-

Оценка
предпринимателя
Й. Шумпетером

кам предпринимателя привнести какое-либо новшество. Осуществляя борьбу с рутинной, проводя реализацию нововведений и обеспечивая экономический рост, предприниматель становится «созидающим разрушителем». «Нужно обладать особым воображением, даром предвидения, постоянно противостоять давлению рутины. Нужно уметь рисковать, преодолевать страх и действовать не в зависимости от происходящих процессов – самому эти процессы определять»*.

Несмотря на то, что представители предпринимательской элиты современной России – творческие выдающиеся личности и совершенно разные люди, у всех у них можно выделить много общего. Прежде всего – это наличие неиссякаемой энергии, предпринимательского таланта, колоссального трудолюбия и, конечно же, фанатичной преданности любимому делу – своему детищу.

Начав свой бизнес практически с нуля, постепенно, шаг за шагом, предприниматели восходили тернистым и извилистым путем к Олимпу. Многим из представителей современной предпринимательской элиты приходилось по несколько раз начинать дело, терять капитал, переживать банкротство и разорение, но в конечном итоге – добиться успеха и достичь внушительных высот в бизнесе. И, как подтверждение этих слов, следует привести высказывание Олега Жеребцова, питерского предпринимателя, основателя и руководителя торговой компании «Лента»: «Большинство удачных бизнесов началось практически с нуля. Мы вкладывали все, что у нас было, – деньги, заработанные на случайной стажировке за границей, деньги, заработанные в стройотряде, закладывали под кредиты все свое имущество, по несколько раз теряли все и начинали опять». (Гурова Т. Портрет одного поколения // М.: Эксперт. № 21, 7–13 июня 2004. С. 35).

Задание: Обсудите в классе следующие вопросы: почему Й. Шумпетер предпринимателя сравнивает с революционером? В чем заключается революционная деятельность предпринимателя? (Для ответа привлечите также материалы гл. 12).

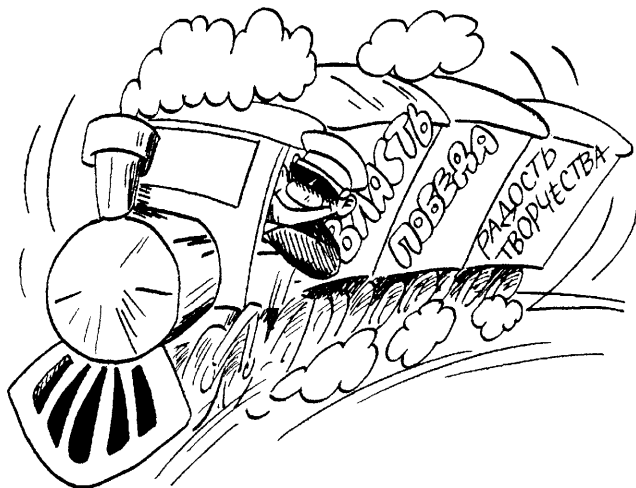
* Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. С. 199.

Что же движет предпринимателем? Ради чего и благодаря чему предприниматель вынужден полностью отдаваться своему делу, работать по 12–14 часов в сутки, стремиться постоянно внедрять инновации, удивлять или даже, может, раздражать окружающих?

Мотивы предпринимательства

И. Шумпетер выделяет три целевых мотива в деятельности предпринимателя:

- потребность во власти и влиянии;
- воля к победе, стремление к успеху;
- радость творчества.



● Первая группа мотивов связана с мечтой предпринимателя о создании своего дела, основании династии. Желание иметь свою империю, где всегда можно реализовывать свою волю и брать на себя ответственность за успех начатого тобой дела, судьбу людей, вовлеченных в деятельность предприятия, выступают сильнейшим мотивом в деятельности предпринимателя. Данный мотив свойственен сильным и властным натурам.

● Вторая группа мотивов предопределяется конкуренцией, состязательностью, игрой, наконец, азартом. Бизнес подобен спорту, где постоянно присутствует стремление к более высокому результату в борьбе не только с соперниками, но и с самим собой ради достижения успеха.

● Третья группа мотивов характеризует предпринимателя как творческую натуру. Радость творчества способна одухотворить человека, сделать его жизнь счастливой, полноценной и имеющей смысл, позволяет наслаждаться работой, получать удовольствие от свершаемых дел.

В связи с этим хотелось бы привести высказывание Надежды Болотовой, номинированной в 2003 году на премию «Лучшая женщина-предприниматель», основательницы торговой компании «Сальмон» и агрокомплекса «Ледово» (производство замороженных морепродуктов и морских деликатесов). Когда предпринимательнице задали вопрос о том, не бывает ли ей скучно, она ответила следующее: «Никогда. Все, что я делаю, мне безумно нравится. Просто, когда ты занимаешься любимым делом – это же восторг! Тебе все открыто. Красивая машина, одежда – это все мишура, которую можно потерять. Главное – опыт и практика. Зарабатывая, приобретаешь опыт, и он всегда при тебе. И если понадобится, встанешь, пойдешь и начнешь все с начала, потому что знаешь и умеешь. Надо внутренне настроить себя «уметь». И «иметь». (См. Борисова Е. Ария президента // М.: Эксперт. № 44. 22–28 ноября 2004. С. 41).

Интересна аргументация по этому поводу нижегородского предпринимателя, руководителя одной из успешных отечественных фармацевтических компаний «Нижфарм» Андрея Младенцева. «Я отношусь к бизнесу как художник. Вот художники пишут картину, я тоже пишу свою, которая называется «Нижфарм». Для меня это и искусство, и ремесло. Я пытался понять, а существует ли какой-то высший смысл в том, что я делаю. И нашел. Как бы это ни показалось странным, я хочу быть бессмертным. А для человека существует только один способ быть бессмертным – чтобы люди помнили о нем. Вот и я хочу, чтобы даже после моей смерти люди меня помнили. При этом я готов умереть нищим». (Гурова Т. Портрет одного поколения // М.: Эксперт. № 21. 7–13 июня 2004. С. 37).

Задание: Подумайте и обсудите в классе, что же на самом деле движет предпринимателем? Почему ради основания «своей империи» предприниматель жертвует спокойной размеренной жизнью и хорошо оплачиваемой работой по найму?

В зависимости от того, в какой сфере имеет место приложение труда предпринимателя, выделяют следующие виды предпринимательства:

Виды
предприни-
мательства

- производственное;
- коммерческо-торговое;
- финансово-кредитное.

Производственное предпринимательство связано с процессом производства конкретных благ или оказанием услуг потребителям. Деятельность рассмотренной нами выше компании «Конфаэль» относится к производственному предпринимательству. Сфера деятельности этой компании – пищевая индустрия (кондитерская отрасль промышленности).

Коммерческо-торговое предпринимательство включает деятельность, связанную с оптовой или розничной куплей-продажей товаров.

Соответственно, предпринимательская деятельность, осуществляемая на финансовом рынке, образует финансово-кредитное предпринимательство. К **финансово-кредитному предпринимательству** относятся организации, предоставляющие банковские услуги, создающие страховые продукты, а также осуществляющие куплю-продажу ценных бумаг.

14.2. Источники финансирования бизнеса

Деятельность любого бизнеса – вне зависимости от отраслевой принадлежности или формы собственности – невозможна без осуществления инвестиций. Инвестиции являются важнейшим источником экономического развития и будущего благополучия фирмы. Процесс инвестирования требует необходимых капиталов. Для решения финансовых проблем можно привлечь средства из внутренних и внешних источников (рис. 14.1).

Имеется два основных источника внутреннего финансирования бизнеса: амортизационные отчисления и прибыль. Собственные средства предприятий традиционно являются базовыми источниками инвестиционных ресурсов. На их долю приходится около 60% всех финансовых ресурсов.

Внутренние
источники
инвестиций

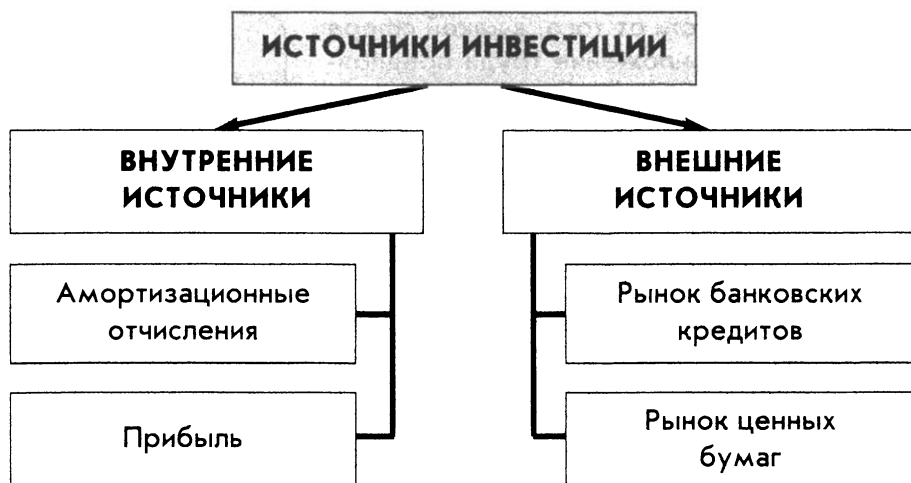


Рис. 14.1. Источники инвестиций бизнеса

Главное достоинство использования собственных источников инвестиций заключается в увеличении степени свободы предпринимателя, поскольку фирма ни перед кем не несет финансовых обязательств. Основной недостаток самофинансирования связан с ограниченностью имеющихся у фирмы средств. Нехватка ресурсов сдерживает темпы роста и масштабы инвестиционной деятельности фирмы, заставляет прибегать к внешним источникам финансирования.

Внешние источники инвестиций

Внешнее финансирование инвестиционной деятельности осуществляется с помощью **кредитно-финансового рынка**. Его предназначение состоит в аккумуляции (накоплении и объединении) сбережений экономических агентов и исполь-

зовании этих средств для создания нового капитала.

Механизм работы кредитно-финансового рынка основан на **двухполюсной модели**. Один полюс представлен субъектами, располагающими временно свободными денежными средствами и желающими отложить часть доходов на будущее. На другом полюсе – стороны, испытывающие острую нехватку денежных средств в целях осуществления новых проектов, обновления технологии, расширения производства или открытия своего дела. Кредитно-финансовый рынок исполняет роль своеобразного посредника, то есть организует целенаправленное движение

денежных средств от лиц, желающих сделать сбережения, к тем, кто нуждается в заемных средствах.

В зависимости от того, каким образом осуществляется передача денежных средств от продавцов капитала к его потребителям, кредитно-финансовый рынок можно разделить на две части:

- рынок банковских кредитов;
- рынок ценных бумаг.

Необходимые финансовые ресурсы можно привлечь, используя банковский кредит. Вы уже знакомы с потребительским кредитом по материалам гл. 2. Теперь речь пойдет об особенностях кредитов, которые банки предоставляют фирмам.

Рынок
банковских
кредитов

Обращаясь в банк за кредитом, фирме следует учитывать основные принципы кредитования, то есть условия, на основании которых предоставляется кредит:

Принципы
кредитования

срочность; платность; возвратность.

Кредит предоставляется на определенный срок. **Краткосрочные кредиты** выдаются банком на непродолжительный срок (несколько месяцев). Они необходимы предприятию для поддержания текущей производственной деятельности: для приобретения сырья, материалов, выдачи заработной платы своим работникам. Реализация стратегических целей предприятия предусматривает привлечение долгосрочных кредитов.

Долгосрочные кредиты направляются на модернизацию, строительство, расширение производства. Срок по долгосрочному кредиту превышает 1 год.

Банк выдает кредит на платной основе. Стоимость кредита отражает уровень процентной ставки. На величину ставки по кредиту влияет ряд факторов: стоимость привлекаемых банком ресурсов, уровень кредитного риска, в свою очередь зависящий от деловой репутации заемщика, наличия кредитного обеспечения – залога, который может реализовать банк в случае невозврата кредита.

Непременным условием кредитования является возврат полученной ссуды в надлежащий срок.

Почему кредиты малому бизнесу в нашей стране пока не стали массовым банковским продуктом?

Одна из причин связана с самой природой функционирования сферы малого бизнеса. Низкая прозрачность малого бизнеса не позволяет банкам сделать объективную оценку финансового состояния потенциальных заемщиков. Все это вынуждает банки разрабатывать специальные технологии по работе с малым бизнесом.

Малые предприятия отличает высокая степень неустойчивости перед неблагоприятными изменениями внешней среды, достаточно высок риск разорения и банкротства малого бизнеса. Банки вынуждены в величину процентной ставки закладывать риск невозврата кредита. Неотработанность методик кредитования малого бизнеса повышает расходы банка по обслуживанию этой группы заемщиков. Все это сказывается на уровне процентов по кредитам малым предприятиям.

Несмотря на существующие проблемы, отечественные банкиры с оптимизмом оценивают перспективы взаимоотношений с малым и средним бизнесом. Несомненно, росту кредитования малых предприятий будет способствовать активизация государственного участия. Предоставление со стороны государства гарантии по кредитам малым предприятиям позволит существенно снизить риск невозврата ссуды и уменьшить проценты по кредитам.

14.3. Рынок ценных бумаг

Возможности конкретной компании не ограничиваются привлечением недостающих финансовых ресурсов только лишь через рынок банковских кредитов. Необходимый капитал можно получить, используя рынок ценных бумаг. С помощью рынка ценных бумаг становится возможным организовать приток инвестиций к действующим в экономике компаниям и организовать эффективный перелив капитала между отраслями. Рынок ценных бумаг выступает в качестве своеобразного механизма, с помощью которого проводится передача денежных средств от собственников капитала к лицам, нуждающимся в нем.

**Основные
виды ценных
бумаг**

Основными элементами рынка ценных бумаг являются сами ценные бумаги.

! **Ценной бумагой** называется финансовый документ, в котором определены имущественные права его владельца. Существует великое множество ценных бумаг. Мы рассмотрим их основные виды: акции и облигации.

! **Акция** представляет собой ценную бумагу, свидетельствующую о внесении определенной суммы в капитал акционерного общества.

Акция

В зависимости от наборов прав, предоставляемых владельцу, различают простые (обыкновенные) и привилегированные акции. Главные права держателей обыкновенных акций состоят в праве голоса на собрании акционеров и праве на получение дивидендов, которые зависят от размера получаемой предприятием прибыли.

Владение привилегированными акциями дает некоторые привилегии их собственникам. Основное преимущество связано с получением фиксированных дивидендов, не зависящих от величины прибыли компании. Дивиденды выплачиваются в первую очередь и даже в случаях, когда по обыкновенным акциям выплаты не производятся. Однако привилегированные акции не дают их владельцам права голоса.

Любой вид акций дает владельцам право их свободной продажи, но при этом не обязывает акционерное общество выкупать их. С момента покупки акций их владелец несет вместе с компанией предпринимательские риски. В случае убыточной деятельности предприятия эти ценные бумаги превращаются в бросовые, поскольку никто не обязан возмещать инвестору вложенные деньги.

Любая акция имеет номинальную стоимость. Она написана на ценной бумаге и равна сумме денег, вложенной инвестором в компанию. По номинальной стоимости акции продаются всего один раз, в момент рождения, или эмиссии.

Номинальная
стоимость
и курс акций

! Рыночная стоимость ценной бумаги называется **курсом** акций.

Курс акций определяется соотношением спроса и предложения на ценные бумаги. Эти величины зависят от успехов деятельности предприятия и функционирования всей экономики.

Облигация

! **Облигация** удостоверяет отношение займа между ее владельцем и предприятием-эмитентом и подтверждает обязательство возвратить ее владельцу номинальную стоимость по истечению указанного в ней срока.

Если выпуск акций рождает бессрочные обязательства для предприятия перед держателями акций, то выпуск облигаций ведет к установлению временных отношений между их владельцами и эмитентом. До истечения срока действия облигации ее держатель не может требовать возврата ее номинальной стоимости. Однако он имеет полное право на получение фиксированного дохода.

В отличие от владельца акций, собственник облигаций не является совладельцем капитала компании и поэтому не имеет права вмешиваться в ее деятельность. Владелец облигации – это кредитор предприятия.

! Доход, получаемый по облигациям, называется **процентом**.

Компании принимают решение о выпуске облигаций в годы экономического подъема и благоприятной конъюнктуры рынка, поскольку в неустойчивой ситуации кризиса предприятию обременительно осуществлять выплату процентов по ценным бумагам. Часто выпуск облигаций компании связывают с осуществлением какой-то конкретной программы с известными сроками реализации и хорошо просчитываемыми размерами будущей прибыли.

14.3. Рынок ценных бумаг

Обращение акций и облигаций происходит на рынке ценных бумаг. В зависимости от способа поступления ценных бумаг на рынок различают **первичный и вторичный рынок ценных бумаг**. На первичном рынке фирма-эмитент привлекает средства инвесторов. Полученные от эмиссии финансовые ресурсы становятся в дальнейшем источником для капиталовложений фирмы. Первичный рынок дает рождение ценным бумагам. Вся последующая жизнь ценных бумаг связана со вторичным рынком.

На вторичном рынке ценные бумаги могут поменять своих владельцев. Операции на вторичном рынке происходят без участия эмитента и не приносят ему дополнительных средств, однако события вторичного рынка приобретают важный смысл для эмитента.

Успешную деятельность фирмы показывает выплата высоких дивидендов по ее ценным бумагам. На ценные бумаги эффективных компаний имеется высокий спрос. Следовательно, ценные бумаги успешной компании имеют высокий курс.

Рынок ценных бумаг делится на **неорганизованный** и **организованный**. Неорганизованный рынок ценных бумаг представлен прямыми сделками продавцов и покупателей ценных бумаг или осуществляется с помощью посредников. На нем может производиться торговля практически любыми ценными бумагами. Поиск покупателя и выработка соглашения о продаже акций ведутся индивидуально. Как правило, ценные бумаги, представленные на неорганизованном рынке, являются низколиквидными: нет никакой гарантии, что покупатель вообще найдется. Неорганизованный рынок отличает высокий риск. Оценка надежности покупаемой бумаги осуществляется с помощью знаний и интуиции самого покупателя.

Неорганизованный
рынок
ценных бумаг

Фондовая биржа представляет собой организованный рынок, на котором по заранее установленным жестким правилам совершаются сделки с ценными бумагами. Фондовая биржа необходима для обеспечения быстрой, надежной и эффективной перепродажи ценных бумаг. Она выступает в качестве организатора проведения сделок между поставщиками капитала и его потребителями.

Организованный
рынок
ценных бумаг

Фондовой биржей выполняются следующие функции:

- аккумуляция капитала;
- обеспечение межотраслевого перелива капитала;
- переход управления компании к эффективному собственнику.

Функции
фондовой биржи

Фондовая биржа является центром объединения разрозненных денежных средств. С ее помощью производится инвестирование в ценные бумаги, в конечном счете, в производство. Биржа способна привлечь небольшие суммы отдельных инвесторов, которые объединяются, превращаясь в большие объемы капитала, и направляются в отрасли, требующие инвестиций.



Фондовая биржа открыта не для всех ценных бумаг. Разрешение на продажу ценных бумаг могут получить только известные и эффективно работающие компании. Прежде чем ценные бумаги будут предложены к продаже, они должны пройти процедуру проверки – **листинга**. Компания, желающая включить свои ценные бумаги в биржевой список, должна не только подать заявку на биржу, но и сообщить о себе подробную информацию. Чтобы заинтересовать инвесторов в приобретении ценных бумаг и оказать помощь в их выборе, фондовая биржа предоставляет информацию о работе всех компаний, чьи ценные бумаги представлены на бирже.

На основании сформировавшихся спроса и предложения биржей публикуется в специальных бюллетенях их курс. Знание ситуации на фондовом рынке помогает инвесторам производить более выгодные для себя вложения, а бирже – концентрировать мощный спрос на ценные бумаги.

Необходимо учитывать, что в своей натурально-физической форме капиталы являются малоподвижными. Ценные бумаги делают процесс межотраслевого перелива капитала более плавным и реализуемым. С помощью фондовой биржи осуществляется межотраслевой перелив капитала. Установление равновесия между спросом и предложением возможно лишь в случае, когда капиталы могут свободно покидать сферы, где существует устойчивое производство, и перетекать в отрасли, где рынок требует увеличения выпуска товаров.

Доступность и открытость биржевой информации дают возможность любому акционеру проследить за динамикой курса ценных бумаг интересующей его компании. Опасным сигналом является стремительное падение курса ценных бумаг компании-эмитента. По причине снижения курса ценных бумаг предприятие переходит в руки эффективного собственника. Создается возможность для скупки акций (ведь они стали так мало стоить!) в целях формирования контрольного пакета, позволяющего осуществлять контроль над неэффективно работающей фирмой. Фондовая биржа помогает передать управление компании в более надежные руки, то есть эффективному собственнику.

Обязательным составным элементом биржевой деятельности являются **биржевая спекуляция** – краткосрочная купля-продажа ценных бумаг с целью извлечения курсовой прибыли. Она возникает в результате существования разницы между ценой покупки и ценой продажи ценных бумаг.

Биржевые
спекуляции

Все биржевые спекуляции подразделяются на два типа: **наличные** и **срочные сделки**.

Спекулятивная прибыль в случае наличных сделок невелика. Она может возникнуть в ходе **арбитража** – использования разницы цен ценных бумаг на разных биржах.

Большинство совершаемых на бирже операций являются срочными. Их характерной особенностью является перенос исполнения обязательств сторон-участниц на какое-то время (несколько дней или месяцев). Акции будут переданы, а деньги уплачены через оговоренный срок после заключения сделки.

При этом необходимо учитывать, что истинный курс ценных бумаг в будущем не может знать никто. Поэтому сфера срочных сделок является прерогативой биржевых спекулянтов. Часто их успех напрямую зависит от наличия эксклюзивной информации, доступа к финансовым ресурсам, умения анализировать биржевую информацию.

Финансовые институты

Финансовые потоки в экономике часто сравнивают с кровеносной системой живого организма. Подобно кровеносной системе, финансовые ресурсы обеспечивают бесперебойную работу всех субъектов экономики.

- ! Организации, в которых в качестве продукта выступают финансовые ресурсы, принято называть **финансовыми институтами**.

К финансовым институтам относятся: банки, страховые компании, инвестиционные и паевые фонды.

О банках уже шла речь в гл. 10. Здесь остановимся на других финансовых институтах.

Инвестиционные фонды – это финансовые посредники, работающие на рынке ценных бумаг и представляющие интересы граждан, стремящихся направить свои сбережения в приобретение высокодоходных активов. Прежде чем выйти на рынок ценных бумаг, инвестиционный фонд производит мобилизацию средств мелких инвесторов (граждан) с помощью выпуска инвестиционных паев. Аккумулированные средства размещаются на фондовом рынке. Доходы инвестиционного фонда формируются за счет дивидендов и процентов, прироста стоимости ценных бумаг тех компаний, в ценные бумаги которых были вложены средства инвестиционного фонда. Соответственно доходы, получаемые отдельными инвесторами, пропорциональны величине пая.

Инвестиционный фонд является профессиональным финансовым институтом. С помощью инвестиционного фонда обеспечивается профессиональное управление активами, осуществляется диверсификация вложений – приобретаются небольшие пакеты различных типов ценных бумаг, а значит, снижается риск инвестирования. Со стороны государства осуществляется контроль над деятельностью инвестиционных фондов, что обеспечивает защиту вложений инвесторов.

**Страховые
услуги**

Страховые компании осуществляют формирование специальных денежных фондов из взносов предприятий и граждан. При наступлении различных неблагоприятных событий страховой компанией производится возмещение ущерба пострадавшей стороне из средств ранее сформированного фонда. Предпринимательство в рыночной экономике невозможно без риска, о чем уже говорилось выше. Часто предпринимателю приходится принимать решение в условиях неопределенности, когда приходится делать выбор из нескольких возможных вариантов, осуществление которых сложно просчитать.

Избежать риска невозможно, однако риском можно научиться управлять. Можно разделить риск между партнерами. В качестве партнера выступает страховая компания, с которой предприниматель заключает договор и перекладывает на нее некоторые из ожидаемых рисков, то есть страхует их. В данном случае предприниматель насёт только лишь незастрахованные риски. Ответственность по застрахованным рискам ложится на страховую компанию.

Исторически страхование возникло, как способ уменьшить потери купцов при морских перевозках. В средние века итальянцы уже были знакомы со страховыми контрактами: страхование морских судов и страхование от потери груза в пути было возможным уже в XIV веке. Страховая деятельность связана с умением точно оценить риски применительно к каждой конкретной ситуации и принять на себя часть из них. Страховая компания осуществляет расчет страховых тарифов в зависимости от вероятности наступления риска.

**Страховщик
и страхователь**

Процесс страхования предусматривает участие двух сторон: страховой компании, ее еще называют страховщиком и предпринимателя, фирмы, предприятия, или, страхователя. Между страхователем и страховщиком подписывается договор, согласно которому страхователь вносит взнос. Страховщик при наступлении страхового случая (стихийного бедствия, пожара, несчастного случая и т.д.), в результате которого страхователю был нанесен ущерб, выплачивает страховое возмещение.

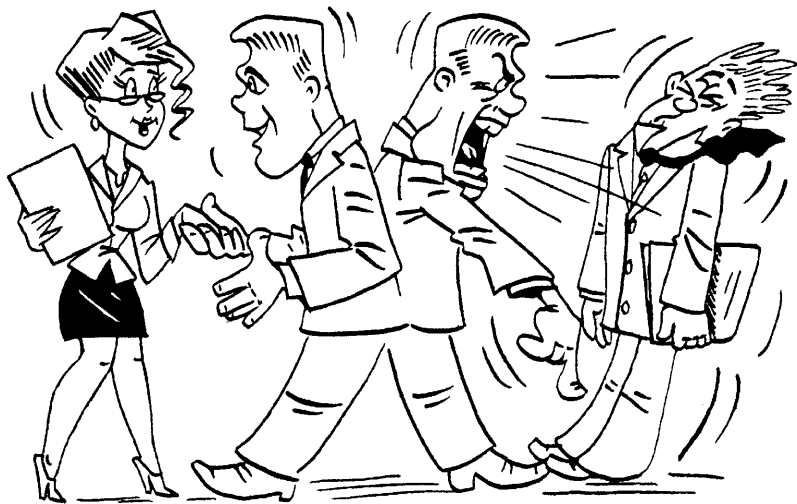
Безусловно, выплата предпринимателем страховых взносов снижает прибыльность бизнеса. Однако предприниматель сознательно идет на это, поскольку в награду он получает уменьшение рисков, приходящихся на долю его предприятия.

14.4 Основные принципы менеджмента

Успешно работающий бизнес свидетельствует об его эффективном управлении. В успешных компаниях удается наилучшим образом использовать имеющиеся ресурсы, осуществлять их координацию и достигать поставленных целей. Главенствующая роль в процессе управления предприятием принадлежит менеджерам, или управляющим. Принято считать, что именно менеджмент позволяет предприятию быть нечто большим, чем суммой его отдельных компонентов – капитала и сотрудников. Успехи и неудачи компании – это в первую очередь достижения и просчеты менеджмента, его руководства.

Искусство управления

Менеджмент называют искусством управления, поскольку управление – это творческий процесс, не терпящий шаблонов и стереотипной деятельности. Любое предприятие – это, прежде всего, люди. Работники являются важнейшим элементом производственного процесса на предприятии. Финансовые ресурсы, капитал для осуществления новых инвестиций можно получить на кредитно-финансовом рынке. Гораздо сложнее найти компетентных и профессиональных сотрудников. Каждый работник обладает своим собственным характером, имеет свою систему ценностей, мотивы к труду. Поэтому менеджмент рассматривается как искусство.



Искусство управления предполагает наличие таланта умения управлять людьми и применение определенных принципов*. Необходимо отметить, что развитие теории и практики управления уходит в глубину веков и отражает специфику и особенности конкретных процессов, являющихся приоритетными и определяющими в конкретном обществе.

Основы современного менеджмента зародились во времена промышленной революции в XIX веке и связаны с необходимостью создания действенной системы управления людьми на производстве. К концу XIX – началу XX века появились первые работы, в которых была сделана попытка обобщения накопленного опыта управления. В 1911 году инженер-практик и менеджер Фредерик Тейлор опубликовал книгу: «Принципы научного управления», в которой были сформулированы принципы управления трудом рабочих. Ф. Тейлор в своей повседневной жизни пытался разрешить проблемы рационализации производства, повышения производительности труда работников, повышения эффективности деятельности компании.

Анри Файоль, другой известный специалист в области менеджмента, определил особенности работы управляющих в компаниях и выделил характерные для их вида деятельности функции: планирование, организация, руководство, координация, контроль.

Сегодня к основным принципам менеджмента относятся следующие:

Принципы управления

- **Принцип единоначалия** (люди лучше реагируют в случае, если им руководит один начальник);
- **Принцип мотивации** (применение гибкой и действенной системы поощрений и наказаний);
- **Принцип лидерства** (люди склонны идти за сильными, харизматическими натурами);
- **Принцип научности** (система управления должна строиться на новейших данных науки менеджмента);

* Принцип (от лат. principium – начало, основа) означает основное исходное положение какой-либо теории или учения.

- **Принцип ответственности** (возложение на каждого работника определенных обязанностей, прописанных в приказах и инструкциях);
- **Принцип правильного подбора и расстановки кадров** (подбор работников должен осуществляться исключительно по деловым качествам, на основе правил профессионального отбора и рекомендаций консультантов по кадрам);
- **Принцип обеспечения обратной связи** (получение информации о результатах работы, с помощью которой можно сравнить фактическое состояние с заданным (запланированным)).

14.5 Основные элементы маркетинга

Предприятие создается и успешно функционирует только тогда, когда имеет широкий круг потребителей, или клиентов. Наличие потребителей определяет нужность и востребованность конкретного предприятия. Определить востребованность на рынке, исследовать вкусы и предпочтения потенциальных потребителей можно с помощью маркетинга.

Основоположником маркетинга как науки является американский экономист Филип Котлер, который создал структуру дисциплины «маркетинг», ввел и определил основные понятия маркетинга, сформулировал его основные концепции и показал пути их реализации. По Котлеру, **маркетинг – это вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена.**

Сам термин «маркетинг» возник в экономической литературе США в конце XIX – начале XX века. Отдельные элементы маркетинга – реклама, сбыт товара, организация продаж – были известны значительно раньше, но существовали разрозненно и не были объединены в экономическую дисциплину. Основными предпосылками появления и развития современного маркетинга явились: развитие рыночных отношений, научно-технический прогресс, ужесточение конкурентной борьбы, эволюция взглядов и интересов потребителей, модификация потребностей покупателей.

С маркетинга начинается деятельность любого предприятия. Маркетинг стал ведущей областью управления, включающей в себя совокупность операций предприятия по укреплению позиций на рынке. Просчеты в области маркетинга превращаются в нере-

ализованные блага, созданные предприятием, в отсутствие спроса на его продукцию и, в конечном счете, заканчиваются для предприятия разорением.

Маркетинг – это не просто продажа производимых товаров. Маркетинг охватывает все сферы деятельности предприятия в той мере, в какой они влияют на реализуемость изготовленных товаров: от исследований и разработок до закупки сырья, производства, упаковки, транспортировки, рекламы, продажи клиентам, обслуживания и так далее.

По мнению Ф. Котлера, маркетинг не является жесткой академической дисциплиной подобно аналитической геометрии. «Отец маркетинга» считает, что для разных стран с разными экономическими, культурными и политическими условиями должны использоваться разные маркетинговые подходы. Тем не менее, маркетинг опирается на несколько относительно неизменных принципов:

Принципы маркетинга

1. При разработке маркетинговой стратегии следует отводить центральное место покупателям, конкурентам, дистрибуторам.

2. Необходимо сегментировать каждый рынок и работать в тех сегментах, которые наиболее перспективны с точки зрения возможностей и целей конкретной компании.

3. В каждом из целевых рыночных сегментов необходимо производить исследование потребностей, предпочтений и образа мышления покупателей.

4. Необходимо создать, тщательно сформулировать, а затем предлагать наивысшую ценность на целевом рынке.

Как правило, бизнес начинается с предпринимательской идеи. Чтобы идея предпринимателя приобрела реальное воплощение, превратилась в конкретный действующий проект, функционирующее предприятие, необходимо найти финансовые ресурсы для реализации. Помогает предпринимателю привлечь ресурсы и найти инвесторов составление бизнес-плана.

Бизнес-план

- ! **Бизнес-план** представляет собой документ, содержащий
- обоснование действий, которые необходимо осуществить для реализации проекта (создания нового предприятия).

Бизнес-план помогает определить жизнеспособность будущего предприятия, оценить перспективы его деятельности, привлечь внимание и заинтересовать инвесторов.

Бизнес-план включает ряд разделов, в которых подробно и обоснованно определяется сегмент рынка будущего предприятия, план маркетинга, план производства, финансовый план, указывается форма собственности будущего предприятия, отправная точка и стратегия его проникновения на рынок.

Проверьте свои знания

Решите тесты, указав ВСЕ правильные ответы.

1. Предпринимателями являются:

- 1) люди, наделенные определенными организаторскими способностями;
- 2) люди, умеющие предвидеть будущую конъюнктуру рынка;
- 3) люди, умеющие но-новому, особым образом соединить факторы производства в целях создания благ;
- 4) все перечисленные варианты.

2. По Й. Шумпетеру предпринимателем движут следующие мотивы:

- 1) корыстная нажива;
- 2) потребность во власти и влиянии;
- 3) воля к победе, стремление к успеху;
- 4) радость творчества.

3. Деятельность страховой компании относится:

- 1) к производственному предпринимательству;
- 2) к коммерческо-торговому предпринимательству;
- 3) к финансово-кредитному предпринимательству;
- 4) все названное неверно.

4. **К основным источникам финансирования бизнеса можно отнести:**
 - 1) прибыль;
 - 2) амортизационные отчисления;
 - 3) банковские кредиты;
 - 4) средства, полученные в результате эмиссии ценных бумаг.
5. **К числу прав владельца обыкновенной акции не относятся:**
 - 1) получение дивиденда;
 - 2) участие в голосовании;
 - 3) выкуп акции по номинальной стоимости по первому требованию;
 - 4) ознакомление с документацией фирмы.
6. **Доход, получаемый по облигациям, называется:**
 - 1) процентом;
 - 2) дивидендом;
 - 3) прибылью;
 - 4) капитализацией.
7. **Фондовая биржа:**
 - 1) представляет собой организованный рынок купли-продажи ценных бумаг;
 - 2) обеспечивает аккумуляцию капитала;
 - 3) осуществляет межотраслевой перелив капитала;
 - 4) способствует переходу управления компании к эффективному собственнику.
8. **Основными принципами кредитования являются:**
 - 1) срочность;
 - 2) ликвидность;
 - 3) возвратность;
 - 4) платность.
9. **К финансовым институтам относятся:**
 - 1) банки;
 - 2) промышленные компании;
 - 3) страховые компании;
 - 4) инвестиционные и паевые фонды.
10. **Доход, получаемый по акции, называется:**
 - 1) процентом;
 - 2) дивидендом;
 - 3) плавающим процентом;
 - 4) прибылью.

КРАТКИЙ ОЧЕРК ИСТОРИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Особенности исторического развития

Историко-экономический анализ хозяйственного развития страны имеет немаловажное значение. Его результаты дают возможность избежать повторения ошибок прошлого, синтезировать наиболее положительный опыт. Более того,

обобщение исторических фактов позволяет экстраполировать устойчивые многолетние тенденции экономического развития на весьма отдаленную перспективу, как бы заглянуть в будущее.

Дело в том, что целый ряд факторов развития национальных хозяйств чрезвычайно стабильны и способны не изменяться в течение столетий. К их числу следует отнести национально-этнические и традиционно-исторические факторы, географический фактор (страна расположена в конкретном природно-климатическом поясе и не может «переехать» в другой), фактор наличия или отсутствия важнейших полезных ископаемых, фактор отношения к труду и др.

Общеизвестны любовь поляков к земле и трудолюбие китайцев; тяга к образованию японцев (последний неграмотный исчез в Японии более 400 лет назад) и трудовая дисциплина немцев; традиционная восприимчивость американцев ко всем новым научно-техническим и экономическим веяниям; высокий природно-климатический потенциал, благоприятный для развития сельского хозяйства в Западной Европе; наличие полного спектра полезных ископаемых в США, Китае, России и ЮАР и почти полное их отсутствие в Японии.

Разумеется, немалым числом особенностей развития экономики обладает и Россия, о чем следует поговорить подробнее.

Исторически сложилось так, что в древности в России не получилось такого расцвета культуры, как в Европе, и соответственно, не было периода Ренессанса в средние века. О развитии искусства можно говорить, пожалуй, где-то с XV века, а о таком направлении, как скульптура, и того позже.

Относительно поздно начала развиваться и наука – до XVII века серьезных, определяющих экономическое развитие открытий было немного. Характерным для России является и чрез-

вычайно медленный научно-технический прогресс как в древние времена, так и сегодня. Особо следует отметить замедленное, неохотное внедрение сделанных изобретений в производство, как явное, так и скрытое противодействие буквально всех слоев общества экономическим и научно-техническим новинкам.

Это же следует сказать и о внешнем влиянии на страну. Вся многовековая история России свидетельствует о преобладании автаркического (изолированного) развития и противодействии любому, пусть положительному воздействию извне. Даже оказавшие огромное влияние на общественную и экономическую жизнь страны реформы Петра I, основанные на использовании зарубежного опыта, прежде всего опыта Германии, были полностью переиначены на традиционно российский лад.

В России достаточно поздно сложилась государственность. Об ее истоках можно говорить лишь с 1380 года, когда общая беда, необходимость дать отпор татаро-монгольскому нашествию на время сплотила удельных князей, что дало ошеломляющий позитивный результат – впервые за 200 лет удалось добиться победы. Однако до XVII века говорить о наличии государства в России в общепринятом смысле этого слова не приходится – это была совокупность удельных княжеств. Отметим, что даже после фактического возникновения государства центробежные тенденции продолжались.

Рассмотрим исторические особенности экономики России в разрезе основных факторов производства.

■ **Фактор земля.** Россия обладала и обладает огромной территорией. Географически – это самая крупная в мире страна. Однако значительная, а точнее, большая ее часть лежит в неблагоприятных для ведения сельскохозяйственного производства зонах. В то же время пригодные для сельского хозяйства земли никогда не использовались достаточно полно и рационально, не вовлечены они в оборот в достаточной мере и сейчас.

Россия располагает полным набором полезных ископаемых, причем запасы их поистине гигантские. В то же время национальное богатство страны относительно невелико. Дело в том, что значительная часть природных ресурсов имеет прогнозный характер либо разведана, но не добыта и не использована на благо национального хозяйства, они находятся не на земле, а под землей. Это как бы потенциальное национальное богатство. Оно дей-

Факторный
взгляд
на историю

ствительно огромно, но сохраняется практически в неизменном виде и объеме, то есть не превращается в реальное богатство уже несколько столетий. Не идет на пользу экономическому развитию и хищническая, потребительская разработка полезных ископаемых, и исторически сложившийся массивированный экспорт их за рубеж в необработанном виде.

Государство, а это одна из его важнейших задач, никогда не проводило в достаточной мере природоохранные мероприятия. Нет стройной системы защиты окружающей среды и сегодня. Например, катастрофическое загрязнение рек и природных водоемов вызвано тем, что, как и столетия назад, они часто используются в качестве сточных канав.

■ **Фактор капитал и фактор научно-технический прогресс.** Состав, структура и качество основных и оборотных фондов современной России не соответствуют передовому уровню развитых стран рыночной экономики. Более двух третей используемых сегодня основных фондов морально устарело и более половины устарело не только морально, но и физически. Подобное состояние производственного аппарата страны можно объяснить с историко-экономической точки зрения. Это – следствие продолжающегося и сегодня многолетнего пренебрежения научно-техническим прогрессом. Это – результат относительно небольшого реального национального богатства: основной капитал представляет собой главную, во всяком случае, наиболее активную составную часть национального богатства, умножающую его.

Ссудный капитал в России никогда не оказывал и не оказывает серьезного стимулирующего воздействия на реальный сектор экономики. В царской России наибольшее распространение получил не банковский кредит, а взаимное коммерческое кредитование. Общий объем всех форм кредита был сравнительно невелик, а основными объектами его служили торговля и недвижимость.

В послереволюционной социалистической России банковскую систему заменил один банк – Госбанк (Промстройбанк и Внешторгбанк являлись фактически его структурными подразделениями), который осуществлял безвозвратное кредитование (читай: финансирование) сельского хозяйства и предоставлял кредиты под символический процент государственным предприятиям других отраслей. Современная банковская система также в достаточной мере не отвечает потребностям регулируемой, социальноориентированной рыночной экономики.

■ Фактор труд и фактор предпринимательская способность.

В течение многих столетий труд в России был зависимым, подневольным. Отсутствовала не только экономическая, но и юридическая свобода личности. Так называемая крепостная зависимость была чрезвычайно жесткой. По степени угнетения и эксплуатации труда ее можно разместить где-то между рабством в древнем мире и средневековой феодальной зависимостью на Западе.

Юридическая свобода пришла к труду лишь в XIX веке, в 1861 году. В то же время юридическая свобода отнюдь не означала собой экономическую самостоятельность: огромная масса крестьянства была освобождена без земли и средств производства.

Революция 1917 года и последовавшая за ней социалистическая эпоха также не принесли труду ожидаемой экономической свободы. Была проведена тотальная национализация. Вся собственность, кроме предметов личного потребления, была сосредоточена в руках государства. Основные стройки социализма во многом были основаны на рабском труде заключенных и репрессированных.

В конце 80-х – начале 90-х годов в России был провозглашен курс на создание рыночного хозяйства. Была проведена приватизация государственной и колхозной собственности. Однако осуществлена она была несправедливо, хаотично и запутанно. В результате крупная собственность сохранилась в руках государства или перешла во владение немногих.

Все это плюс отсталая техника и замедленный научно-технический прогресс обусловили весьма специфическое функционирование труда и предпринимательских способностей как факторов производства. Специфичность эта заключается как в традиционно низкой производительности труда по сравнению с передовыми странами, так и в нежелании проявлять предпринимательскую инициативу.

Рабский труд, как известно, малопроизводителен. Труд без стимулов не может быть эффективным, высококачественным и рациональным. На протяжении всей тысячелетней истории России цепочка «рост цен – относительное ухудшение материального положения – необходимость улучшения труда для повышения уровня жизни» не срабатывает, поскольку люди не получают ожидаемых результатов. Видимо, трудно ожидать от населения, веками оторванного от собственности, немедленного бурного желания завести свое дело, развивать предпринимательский талант. Несмотря на декларированную государством

полную свободу предпринимательства, люди не торопятся становиться собственниками, понимая, что кроме возможного получения прибыли, будут нести все риски и тяготы предпринимательской деятельности. Исключение составляет лишь сфера торговли, что неудивительно, учитывая многовековые традиции купечества в России.

Все сказанное приводит к мысли о том, что для возможно более правильного и четкого представления об экономике современной и будущей России необходимо проследить, пусть в самых общих чертах, процесс ее зарождения и развития.

В глубине веков

В глубокой древности территорию современной России населяли племена восточных славян. Их первобытнообщинное хозяйство характеризовалось крайне низким уровнем производительных сил, что делало неизбежным существование общинной собственности на средства производства и уравнительного распределения. Развитие каменных орудий, появление орудий из кости и рога постепенно повысили продуктивность охоты и собирательства. Люди могли дольше задерживаться на стоянках, они перестали быть привязанными к естественным укрытиям – пещерам – и стали строить себе жилища.

В это время первобытная орда – дородовая община – уступила место родовому строю. Родовая община состояла из кровных родственников, сообща владевших имуществом, вместе живших и работавших. Эта первая форма родовой организации была матриархатом.

С 2-го тысячелетия до н.э. началась эпоха использования металлов для создания орудий труда. Люди освоили выплавку бронзы и на смену «каменному веку» пришел «бронзовый век». На базе роста производительных сил происходит первое крупное общественное разделение труда – отделяются скотоводческие племена, возникает регулярный обмен продуктами. Скотоводство считалось исключительно мужским занятием, роль мужчины в общественном производстве резко возросла. Матриархат уступил место патриархату.

В 1-м тысячелетии до н.э. в связи с началом массового использования железа в хозяйстве и общественном строе наблюдаются серьезные изменения. С появлением железных орудий производительность труда еще более возросла и надобность в родовом строе отпала. Коллективная собственность родовой общины стала приходить в противоречие с но-

вым уровнем развития производительных сил. Орудия, скот, предметы домашнего хозяйства постепенно переходят в собственность отдельных семей. Родовая община сменяется соседской общиной.

На юге, в лесостепной зоне, соседская община – «вервь» – возникла еще в середине 1-го тысячелетия н.э. В северных лесных районах соседская община – здесь она называлась «мир» – сменила родовую много позже – в VII–IX веках. И в «верви», и в «миру» в совместном пользовании находились только пастбища, выгоны, леса и водные угодья. Земледельческие орудия и скот принадлежали отдельным семьям. Пахотная земля первое время оставалась собственностью общины и периодически делилась на участки, передаваемые в собственность отдельным семьям. Однако постепенно переделы земли прекратились, и участки перешли в собственность отдельных семей. Изменился и характер поселений – в соседскую общину входили семьи, принадлежавшие раньше к разным родам. Началось отделение ремесла от земледелия.

Следует подчеркнуть своеобразие общественного развития восточных славян: из первобытнообщинного хозяйства они шагнули прямо в феодальное, минуя рабовладельческий строй. Наличие огромных просторов свободных земель делало практически невозможным создание рабовладельческих хозяйств, поскольку у крестьян-общинников были условия для бегства от рабовладельцев. Соседская община отличалась исключительной прочностью и устойчивостью, что препятствовало попыткам порабощения ее членов.

Раннефеодальный период развития страны находит свое отражение в Киевской Руси. Именно киевским князьям удалось впервые объединить под своей властью все восточнославянские земли.

Киевская
Русь

В IX–X веках феодальный строй окончательно еще не сложился. Большинство населения состояло из «смердов» – свободных крестьян-общинников. Как и в других странах, в Киевской Руси установление феодальной зависимости происходило как путем экономического, так и внеэкономического принуждения.

Экономическое принуждение заключалось в том, что разорившиеся смерды были просто вынуждены идти в кабалу к феодалу. Так появились зависимые крестьяне-рядовичи и закупы.

Рядовичами назывались крестьяне, заключавшие ряд (договор) с феодалом и поступавшие в соответствии с ним в зависимость. Если условием договора была купа (денежная ссуда), то такой крестьянин назывался закупом. Формально закуп был временно зависимым, но условия договора было выполнить нелегко. Временная зависимость превращалась в постоянную, и закуп становился крепостным.

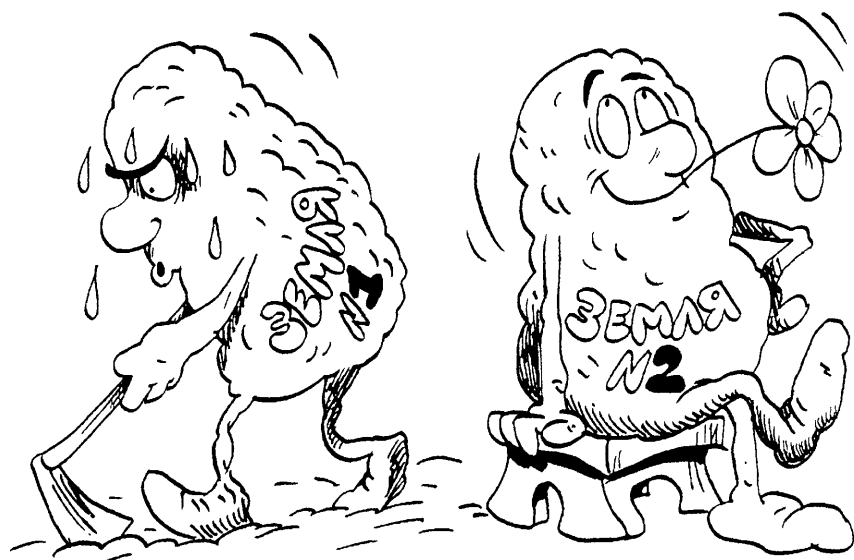
Внеэкономическое принуждение состояло в использовании в феодальном хозяйстве холопов (рабов). Это были, как правило, военнопленные. Однако феодалам было невыгодно использовать рабский труд в классическом его понимании, и они давали холопам землю. На практике холопы мало отличались от крепостных крестьян. Основными формами эксплуатации всех зависимых крестьян были барщина, то есть отработочная рента и натуральный оброк, то есть рента продуктами.

Главным занятием населения Киевской Руси было земледелие. На смену переложной и подсечной системам пришли двупольная и трехпольная системы земледелия.

Дело в том, что до Киевской Руси крестьяне хозяйствовали на земле следующим образом. Они в течение нескольких лет обрабатывали земельный участок и, истощив его, переходили на другой. Вновь включить его в сельскохозяйственный оборот можно было лишь через 20–30 лет. Это называлось переложным земледелием.

Подсечная или огневая система сводилась к следующему. Крестьяне выжигали часть леса и несколько лет подряд сеяли на освободившемся пространстве, а после истощения почвы освобождали от леса новый участок. При двупольной системе земля делилась на две части: одна обрабатывалась, а другая отдыхала. После кратковременного отдыха землю было обрабатывать куда легче, чем при возврате на нее через 30 лет. Возросла производительность труда, расширились посевные площади, увеличилась урожайность. При еще более производительной трехпольной системе пашня делится на три части: яровая, озимая и пар. Полезная площадь возрастает с половины до двух третей обрабатываемой земли.

Прогрессивные по тем временам системы земледелия, а также переход к использованию плуга в качестве основного сельскохозяйственного орудия производства значительно повысили производительность общественного труда и вывели аграрный сектор Киевской Руси на уровень сельскохозяйственного производства стран Западной Европы.



Значительно углубилось разделение труда и в ремесленном производстве. К XII веку на Руси были известны ремесленники 60 различных специальностей. Только из железа и стали производилось более 150 видов изделий. Появляется чугунолитейная домница.

Получила развитие внешняя торговля, особенно с Германией, Францией, Англией, Персией и Византией. В XI–XII веках предметами экспорта были: воск, мед, меха, смола, льняная пряжа, кость, оружие. Из других стран ввозились преимущественно **предметы роскоши**: вина, пряности, бархат, шелковые ткани.

Развитие торговли привело к развитию денег. Первое время деньгами служили скот и меха (отсюда и название денежной единицы «куна», то есть куница). Также использовались монеты других стран. Свою монету на Руси начали чеканить с конца X века. В Киевской Руси деньгами служили гривны – слитки серебра весом 200 граммов, делившиеся на 20 ногат, 25 кун и 50 резан.

Однако основным хозяйственным звеном являлась феодальная вотчина. Именно это обстоятельство и привело к тому, что в середине XII века Киевская Русь распалась на многочисленные феодальные княжества. Дело в том, что в условиях натурального хозяйства каждая вотчина была экономически самостоятельной и не нуждалась в устойчивых связях с внешним миром. Подавляющая часть продукции сельского хозяйства и ремесленного произ-

водства потреблялась на месте. Городские жители имели свои поля и огороды, разводили скот и птицу и почти не нуждались в связях с селом. Феодалы, безраздельно владевшие в вотчинах землей, трудом и капиталом, выступали против сильной централизованной власти.

Наступил период феодальной раздробленности, продолжавшийся до второй половины XV века. Феодальная раздробленность объективно ослабляла страну, что привело к завоеванию в первой половине XIII века русских княжеств татаро-монгольским войском. Татаро-монгольское иго длилось почти два с половиной столетия. Это подорвало хозяйство и задержало экономическое развитие страны, вызвало сильное отставание от стран Западной Европы.

В период феодальной раздробленности центр экономической и политической жизни переместился из Приднепровья на северо-восток, в Волго-Окское междуречье. От татаро-монгольских набегов этот регион прикрывали большие и густые леса. Сюда стекалось экономически активное население из южных районов, что способствовало подъему производительных сил северо-восточных русских земель.

Наряду с вотчиной здесь стало развиваться и поместное землевладение. Поместье – это земля с живущими на ней крестьянами, которую крупный феодал (князь) передавал находящемуся у него на службе мелкому феодалу. Помещик владел им только пока нес службу.

Закрепощение крестьян на северо-востоке проходило в процессе колонизации новых земель. Чтобы привлечь крестьян, князья учреждали слободы (от слова «свобода»), жители которых временно освобождались от налогов и повинностей. Однако, не обладая экономической самостоятельностью, крестьяне по той или иной причине попадали в крепостную зависимость, например, за невозврат денежных или натуральных ссуд. Постепенно стал отмирать старинный термин «смерд». Для феодально зависимого населения появилось новое понятие – «крестьяне».

Углубление общественного разделения труда и необходимость эффективной обороны от вражеских набегов вызвали рост таких городов, как Новгород, Тверь, Москва, Суздаль, Владимир, Коломна, Псков, Смоленск и многих других. Товарно-денежные отношения развивались в них особенно быстро. В XIII–XIV веках деньгами служили «гривны» – слитки, монеты отсутствовали полностью. В Новгороде с XIII века «гривна» (серебряный брусок весом 200 г) получила название «рубль».

XIV–XV века являются периодом расцвета Новгорода – «Господина Великого Новгорода». Новгород был одним из немногих русских городов, совершенно не подвергшимся татаро-монгольскому нашествию. Поскольку плодородных почв на новгородской земле было немного, требовалось закупать сельскохозяйственную продукцию. А для этого необходимо было развивать ремесла и промыслы. Новгородский рынок был одним из самых значительных не только на Руси, но и в Европе.

Новгородская
Русь

Новгород представлял собой феодальную республику. Высшим органом управления было народное собрание, вече, пришедшее из общинного строя. Однако как руководство веча, так и вся власть принадлежали здесь крупным феодалам и купцам. Таким образом, новгородская республика была не достижением феодальной демократии, а скорее, пережитком первобытной общины.

В XIII–XV веках в один из наиболее крупных политических и экономических центров, центров ремесла и торговли, превращается Москва. Это было обусловлено рядом причин. Москва была расположена на пересечении сухопутных и водных путей и торги, проводившиеся у стен Кремля, служили укреплению связей между русскими землями. Немаловажное значение имел и высокий уровень московского ремесла и строительного дела. Кроме того, центральное положение Москвы способствовало переселению сюда с окраин Руси, особенно часто подвергавшихся опустошительным набегам орды. Москва как бы возглавила борьбу за государственное объединение княжеств и свержение татаро-монгольского ига.

Московская
Русь

В оформлении сильного государства были заинтересованы практически все слои населения. Феодалам это было необходимо для удержания в прочной зависимости крестьян. Купцам требовалась безопасность торговых путей на всей территории страны, единые монета, мера и вес. Крестьянам и ремесленникам была нужна защита от феодальных распри и междоусобиц.

В 1463 году к Москве было присоединено Ярославское княжество, в 1474 году – Ростовское, в 1478 году – Великий Новгород, в 1485 году – Тверское княжество. Процесс образования Русского централизованного государства был в основном за-

вершен, когда в начале XVI века к Москве присоединились Рязань, Псков и Смоленск. Московские князья стали называться царями.

Все большее и большее развитие получает поместная система землевладения. Цари конфискуют вотчины крупных феодалов, делят их на более мелкие поместья и раздают дворянам, находящимся у них на службе. Окончательно сломить экономическую и политическую мощь князей и бояр и утвердить помещичье землевладение удалось царям Ивану III и Ивану IV («Грозному»).

Для крестьян переход земли в руки помещиков обернулся еще большим закрепощением и эксплуатацией. Помещики, владения которых были относительно невелики, не довольствовались оброком и, стремясь выжать из зависимых крестьян максимум возможного, все шире использовали барщину. Следствием этого было усиление личной зависимости крестьян и прикрепление их к земле. С 1497 года крестьяне могли переходить от одного помещика к другому лишь один раз в году – в «Юрьев день» – в течение недели до и недели после 26 ноября. С 1649 года переход крестьян был вообще запрещен.

Зарождение рыночной экономики

К началу XVII века ремесленное производство уже не могло удовлетворить возросший спрос на промышленную продукцию со стороны хозяйства и внешней торговли. Появляются и развиваются мануфактуры – предприятия, основанные на разделении труда между работниками. Существовали дворцовые мануфактуры (обслуживающие царский двор), казенные мануфактуры (принадлежащие казне), вотчинные мануфактуры (бояре Морозовы, Милославские, Строгановы) и купеческие мануфактуры.

Началось привлечение на льготных условиях иностранного капитала. Первая в истории России прямая инвестиция была осуществлена в 1637 году голландцем А. Виниусом – в районе Тулы были построены три крупных металлургических завода.

В XVII веке начала развиваться территориальная специализация – выделяются районы с преимущественным производством определенных видов продукции: Серпухов, Тихвин, Великий Устюг – железо; Тула – оружие; Ярославль, Нижний Новгород, Ржев, Псков, Смоленск – полотно; Казань – кожа; Поволжье – металлообработка и т.д.

Все же и к началу XVIII века Россия продолжала отставать в экономическом отношении от передовых западноевропейских стран. Промышленной продукции в ней производилось гораздо меньше, чем в таких странах, как Англия, Франция, Нидерланды. Мануфактуры только зарождались, а капиталистические предприятия среди них составляли незначительное меньшинство. Страна фактически не имела свободного выхода к морю. Единственный путь через Белое море был дальним и мог использоваться только в короткое летнее время. Экономическое отставание от Запада обуславливало военную слабость России и грозило ей потерей национальной независимости.

Решительный прорыв в экономической, социальной и политической областях был сделан при Петре I (1689–1725).

Петровские
реформы

В результате победы над Швецией были завоеваны берега Балтийского моря, что увеличило объем и расширило сферу внешней торговли. Были прорыты обводной Ладожский канал и Вышневолоцкий канал, соединяющий Волгу с Балтийским морем.

В 1700–1704 годах была проведена денежная реформа. В основу был положен десятичный принцип: рубль – гривенник – копейка. Чеканка монет стала монополией государства. Усилилось налогообложение. Насчитывалось более 30 различных нало-



гов: с судов, с лавок, с мостов, с переправ, с труб, с бань и т.д. Были введены сборы за совершение обрядов, связанных с рождением и вступлением в брак. В 1705 году был издан указ о налоге на бороды. Была установлена государственная монополия на ряд товаров – вино, табак, соль.

При Петре I в России была создана мощная регулярная армия, построен военный и торговый морской флот, реорганизован государственный аппарат управления, ускорено развитие мануфактурного производства, расширена внешняя торговля, основана Академия наук, учреждена газета «Ведомости».

Петровские реформы проводились при господстве феодального строя и были направлены на его укрепление. Однако они объективно способствовали усилению в России новых, буржуазных отношений.

Во второй половине XVIII века противоречия между феодальными производственными отношениями и растущими производительными силами резко обострились. Феодализм продолжал господствовать, однако в его недрах зародился новый, капиталистический уклад. Формирование капитализма можно проследить, прежде всего, в расширении сферы товарно-денежных отношений, развитии первоначального накопления капитала, увеличении применения вольнонаемного труда, развитии капиталистических мануфактур, социальном расслоении крестьянства, активном вложении в промышленность капиталов кучества и зажиточных крестьян.

В 1754 году появился первый российский банк – Государственный заемный банк. Он состоял из двух контор – Дворянского банка и Купеческого банка. Дворянский банк кредитовал дворян под залог земли и крепостных крестьян, а Купеческий – внешне-торговые операции.

Налоговое бремя еще больше возросло. Впервые заметное место в структуре налогов занял питейный налог – около 30% доходов. Однако освобождение от уплаты налогов духовенства и дворянства делало неизбежным хронический дефицит бюджета.

Для покрытия дефицита правительство эмитировало (выпустило) бумажные деньги, так называемые ассигнации. Впервые они появились в 1769 году. Также использовались внутренние и внешние займы. Внутренние займы правительство делало в своих же банках. Первый внешний займ был сделан в Амстердаме в 1769 году, а в конце XVIII века займов было уже сделано столько, что уплата процентов по долгам поглощала ежегодно свыше 5% бюджета.

В середине XIX века в России начался промышленный переворот, то есть переход от мануфактур к основанным на машинной технике фабрикам. Начало промышленного переворота относится к 30-м годам, а его завершение в важнейших отраслях промышленности – к 80-м годам. Другими словами, промышленный переворот начался еще в эпоху крепостного права с его принудительным трудом, а завершился в пореформенный период.

В первую очередь промышленный переворот произошел в отраслях со значительным использованием вольнонаемного труда. И первой на путь промышленного переворота встала хлопчатобумажная промышленность. Объем выпуска продукции и производительность труда сразу резко возросли. Например, на первой в России бумагопрядильной фабрике – Александровской – благодаря применению машин производительность труда возросла с 1805 по 1840 год в 22 раза. Применение машин в других отраслях промышленности началось несколько позже.

Именно фабрики убедительно доказали преимущество наемного труда над подневольным. Весной 1856 года царь Александр II, выступая перед представителями дворянства Московской губернии, заявил, что лучше отменить крепостное право сверху, чем дожидаться его отмены снизу. Подготовка реформы началась тайно, в высших правительственных сферах – в Секретном комитете. Затем к ней были привлечены широкие круги дворянства. Ни торгово-промышленная буржуазия, ни крестьянство к подготовке реформы допущены не были. 19 февраля 1861 года Александр II подписал «Положение о крестьянах, вышедших из крепостной зависимости».

Отмена
крепостного
права

В результате реформы крестьяне получили личную свободу, право распоряжаться своим имуществом, покупать и продавать недвижимость, заниматься торговой и промышленной деятельностью. В то же время была усилена роль сельской общины. Земля отводилась общине, и уже она распределяла наделы между отдельными хозяйствами. Без согласия общины крестьянин не имел права продать свою землю и уйти из деревни. Община несла круговую поруку за уплату податей каждым ее членом. Помещик имел право отвода неугодных ему старост и других выборных лиц в общине. Таким образом, община серьезно ограничивала личную свободу крестьян. В не мень-



шей степени была ограничена и экономическая свобода, поскольку крестьяне были освобождены с минимальным наделом земли и то за выкуп.

Тем не менее, отмена крепостного права имела огромное значение для дальнейшего социально-экономического развития России. Крестьянство включилось в товарно-денежные отношения, расширился внутренний рынок. Помещичьи хозяйства превращались в капиталистические. Выкупная операция выступила в качестве особой формы первоначального накопления капитала. Часть денежных средств, полученных помещиками в результате выкупа крестьян, превращалась в капитал, вкладываемый в промышленность, строительство, сельскохозяйственное производство.

**Расцвет
российского
капитализма**

Реформа предоставила предпринимателям дешевые рабочие руки и создала все необходимые условия для развития капиталистической промышленности. Капиталистическая машинная индустрия стала решительно вытеснять мануфактуру и кустарный промысел. С 1864 год по 1872 год количество фабрик и заводов в стране увеличилось в 2,4 раза, стоимость произве-

денной продукции – в 2,75 раза, число рабочих – в 2,5 раза. С 1860 года по 1890 год добыча угля выросла в 20 раз, выплавка чугуна – втрое, производство стали и железа – вчетверо.

Рост внутреннего рынка потребовал расширения железнодорожной сети – основного транспорта России. Железнодорожное строительство стало объективной экономической необходимостью и оказало позитивное воздействие на экономику страны как на своем первом этапе в конце 60-х – начале 70-х годов, так и на втором этапе в 90-е годы XIX века. Железнодорожное строительство способствовало территориальному расширению внутреннего рынка и само по себе являлось емким рынком для развивающейся тяжелой промышленности. Подъем тяжелой промышленности в свою очередь обусловил резкий скачок легкой и пищевой промышленности.

Стремительное развитие промышленности настоятельно требовало организации капиталистической денежно-кредитной системы. В 1860 году был учрежден Государственный банк, получивший право выдавать краткосрочные ссуды. Однако средства Госбанка использовались в основном на нужды казны и ипотечные кредиты помещикам. Поэтому стали образовываться частные коммерческие банки, городские коммерческие банки, общества взаимного кредита, ссудосберегательные общества. Первый в России частный коммерческий банк возник в 1864 году, а к 1874 году уже существовало 33 таких банка.

В 1897 году был принят закон «О чеканке и выпуске в обращение золотых монет», открывший эру монометаллизма и положивший конец биметаллизму (использование золота и серебра). Был разрешен свободный обмен бумажных кредитных денег на золото. Государственному банку было предоставлено исключительно единоличное право эмиссии банкнот, обеспечиваемых государственным золотым запасом и свободно обмениваемых на золото.

Национальная экономика России начала XX века характеризуется ускоренным процессом концентрации производства и капитала, образованием крупных монополий. Причем преобладали синдикаты, являвшиеся, по сути, монополистическими союзами для сбыта продукции по взвинченным монопольным ценам. Основа их эффективности заключалась в том, что они обходились без посредничества торгового капитала. В качестве крупнейших синдикатов следует выделить «Продамет», основанный в 1902 году, «Гвоздь» – в 1903 году, «Продуголь» – в 1904 году, «Продвагон» – в 1904 году, «Медь» – в 1907 году.

Процесс концентрации происходил и в сфере банковского бизнеса. Так, в 1901–1904 годах из Петербургско-Азовского, Минского и Киевского коммерческих банков был организован Азовско-Донской банк, в 1908 году из Московского Международного, Орловского Коммерческого и Южно-Русского Промышленного банков образовался Соединенный банк. Активно осуществлялось преобразование мелких банков в филиалы крупных банков. Уже в 1906 году доля 10 петербургских банков в балансе акционерных коммерческих банков страны достигла 64,5%. К 1914 году свыше 80% всех банковских средств приходилось на долю 12 банков, в том числе на долю 5 банков – около половины средств.

Не ограничиваясь лишь финансированием промышленности, банки стремятся превратиться в собственников промышленного капитала. Этот процесс осуществляется различными путями: через скупку банками акций промышленных и транспортных компаний, при помощи кредитных операций, через «личную унию».

Система «личной унии» заключалась в том, что руководители банков входили в состав Правления промышленных фирм, а промышленники, в свою очередь, – в Советы и Правления банков. Например, известный российский промышленник Путилов был одним из руководителей «Продамета» и крупнейшего нефтяного треста «Ойль», а также Председателем Правления Путиловского завода. Однако одновременно он возглавлял Русско-Китайский и Русско-Азиатский банки.

В то же время нужно отметить, что высокий уровень зрелости организационно-экономических отношений в стране не имел адекватной научно-технической базы. Дешевизна труда и отсутствие демократических свобод позволяли предпринимателям добиваться высокой нормы прибыли без технических усовершенствований и механизации трудоемких производственных процессов. Так, добыча нефти осуществлялась ее вычерпыванием с помощью ведер («тартание»), на шахтах работы выполнялись при помощи обуха и кайла.

Не лучше обстояло дело и в сельском хозяйстве, крайне отсталом по сравнению со всеми европейскими странами. Требовалось создание крупных хозяйств с применением машин и наемного труда. Главным препятствием являлось общественное землевладение, крестьянская община. Было решено сломать общину.



Столыпинские
преобразования

Вдохновителем и проводником новой аграрной политики стал Председатель Совета министров П.А. Столыпин. В соответствии с указом столыпинского правительства 1906 года, принятого в 1910 году Государственной думой в качестве закона, крестьяне получили право закреплять свой общинный надел в частную собственность. Важнейшей составной частью аграрной реформы Столыпина являлась переселенческая политика. Была создана целая система стимулов для переселения крестьян в отдаленные районы – в Сибирь, на Дальний Восток, в Среднюю Азию. Финансовое обеспечение реформы осуществлял Крестьянский банк.

В итоге столыпинской аграрной реформы с 1906 года по 1916 год из общины выделилось 2,5 млн. домохозяев. В частную собственность перешло 17 млн. десятин земли. В результате реформы капиталистическое развитие деревни сделало шаг вперед. Развитие капитализма способствовало подъему производительных сил в сельском хозяйстве, но в силу крепостнических пережитков процесс этот шел вяло.

Сельское хозяйство России в целом оставалось экстенсивным, валовые сборы зерна увеличивались, главным образом, вследствие роста посевных площадей. Столыпинское законода-

тельство не изменило и не могло изменить полуфеодальный аграрный строй России, поскольку оставило в неприкосновенности огромные помещичьи землевладения. Не разрушило оно и крестьянской общины – 75% крестьян по-прежнему оставались в ней. Потерпела крах и переселенческая политика: лишь незначительная часть крестьян закрепилась на новом месте, остальные же вернулись обратно или разорились.

Именно нерешенность аграрного вопроса и стала одним из основных лозунгов грядущей революции. Призывы: «Хлеб голодным», «Земля крестьянам», – были близки и понятны широким народным массам.

Социализм

В октябре 1917 года рабочие и крестьяне, солдаты и матросы под руководством профессиональных революционеров, возглавляемых В.И. Лениным, свергли существующий режим и взяли власть в свои

руки. Крах монархии был в значительной мере обусловлен отсутствием даже минимальной поддержки ее во всех слоях общества.

Последовавшие за революцией 70 лет представляют собой образец, своеобразное наглядное пособие функционирования командной экономики: тоталитарное государство и массовый террор над населением, централизованное планирование экономической деятельности и централизованное распределение средств производства и предметов потребления, общественная (читай: государственная) собственность на средства производства и отсутствие конкуренции, вызывающие безраздельный монополизм производителей.

Но, пожалуй, наиболее характерной чертой советской системы (от слова Советы – высший орган управления страной) являлось почти полное отсутствие материальных, корыстных стимулов к труду, подмененных системой моральных стимулов.

Преобразования в сельском хозяйстве заключались в коллективизации. В ходе ее крестьяне были насильственно объединены в производственные кооперативы, колхозы – своеобразную общину под началом советской власти. Одновременно в процессе коллективизации были уничтожены, в том числе и физически, успешно работающие крестьяне и их хозяйства. В соответствии с принятым сразу после революции Декретом о земле все сельскохозяйственные угодья распределялись «по едокам», то есть поровну. Однако примерно через 10 лет выяснилось, что лишь

небольшая часть крестьянских хозяйств работает по-настоящему эффективно. Именно эти крестьяне и были объявлены властями «кулаками» и поражены в правах, а их имущество – экспроприировано.

Степень обобществления капитала в промышленности была еще выше: здесь было объявлено общенародным абсолютно все: от фабрик и заводов до простейшего станка. На основе этого тотального огосударствления правительство России решило осуществить «социалистическую индустриализацию». И она была проведена за счет массированного, целенаправленного накопления и массового недопотребления населения. Следует, однако, отметить, что осуществление индустриализации дало возможность нашей стране победить в Великой Отечественной войне.

Невероятными усилиями и жертвами нашего народа удалось сделать то, что бывшая неграмотная, аграрная страна, восстановив разрушенное войной хозяйство, стала великой индустриальной, научной и культурной державой. Но отставание в уровне технического развития, в качестве продукции, в выпуске товаров широкого потребления продолжало оставаться значительным.

С целью перехода на более эффективные методы ведения хозяйства в 1965 году была сделана попытка перейти к смешанной экономике (с элементами рыночной экономики). В ходе экономической реформы тогда были введены начала коммерческого расчета, снижено число спускаемых сверху централизованных плановых показателей, расширена хозяйственная самостоятельность предприятий. Эта попытка завершилась неудачей.

Достичь технической зрелости промышленности, соответствующей мировым стандартам, так и не удалось. В 70–80-е годы экономика России представляет собой малоэффективное, по сравнению с развитыми странами, однобокое хозяйство с явным перекосом в сторону тяжелой промышленности, а точнее, топливно-энергетического комплекса. Застопорился научно-технический прогресс, передовые отрасли народного хозяйства – приборостроение, радиоэлектроника и др. – пребывали в состоянии стагнации. Замедлились темпы экономического роста. Страна жила в основном за счет открытых сверхмощных месторождений газа и нефти (Уренгой, Самотлор).

Все это объективно предопределило переход на рельсы рыночной экономики.

ПРОЦЕСС СМЕНЫ ЦИВИЛИЗАЦИОННЫХ ТИПОВ В РОССИИ

Традиционная экономика	
Древний мир – XVII век	
Первобытная община Родовая община Соседская община	Феодализм
Экономическая необходимость труда	Внешнеэкономическое принуждение к труду
Коллективная собственность на средства производства	Частная собственность на средства производства
Крайне неразвитые производительные силы	Отсутствие экономических стимулов
Рыночная экономика	
XVII век – середина XIX века	середина XIX века – 1917 год
Традиционная переходная	Классический капитализм
Внешнеэкономическое и экономическое принуждение к труду	
Частная собственность на средства производства	
Низкий уровень жизни большинства населения, сильная поляризация по доходам, сохранение монархии как реальной политической и хозяйственной силы	
Командная экономика	
1917 – 1987 годы	
Социализм	
Юридическое принуждение к труду	
Государственная собственность на средства производства	
Ресурсоограниченная экономика, монополизм производителей, централизованное производство и распределение средств производства и предметов потребления, замена экономических стимулов идеологическим энтузиазмом, медленный научно-технический прогресс и низкая производительность труда.	

Рыночная экономика
С 1988 года по настоящее время
Новая переходная экономика (созданы основы рыночной экономики)
Экономическая необходимость труда
Частная собственность на средства производства
Спросоограниченная экономика, конкуренция, формирование системы экономических стимулов, сильное вмешательство государства в экономику.

ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИКИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Основные вопросы:

1. Что такое «догоняющая модернизация»?
2. В чем состоит исторический опыт догоняющего развития России?
3. Каковы положительные и отрицательные результаты современных экономических реформ в России?
4. Какие основные задачи стоят перед российским обществом для поддержания экономического роста?
5. Какова роль науки и образования в экономическом развитии?

В процессе изучения каждой темы вы уже знакомились с некоторыми особенностями российской экономики. С учетом того, что вы уже знаете основные понятия экономической теории: товар, рынок, капитал, отношения собственности, конкуренция и другие, настало время сделать обобщение, по-взрослому поговорить о задачах, которые стоят перед нашей страной, а значит, и перед вами.

Догоняющая модернизация

В ходе исторического развития перед Россией уже несколько веков подряд встает задача достижения уровня наиболее развитых стран мира. Процесс модернизации, однако, сопровождается многочисленными трудностями. Напомним лишь некоторые эпизоды этого нелегкого пути*.

Петр Великий, подняв Россию на дыбы, кнутом и пряником насаждал горные заводы и мануфактуры, собирал для них со всего мира лучшие технологии и кадры. В считанные десятилетия страна совершила огромный технологический рывок, в частности вышла на первое место в мире по производству чугуна и стали – сфере высоких технологий той эпохи. Но столь же быстро англичане и немцы взяли реванш: внедрение нововведений

* Подробнее см. гл. 15.

шло за границей быстрее, чем на русских заводах, где работали крепостные. И уже к концу XVIII века в той же металлургии обе названные страны вновь вырвались вперед.

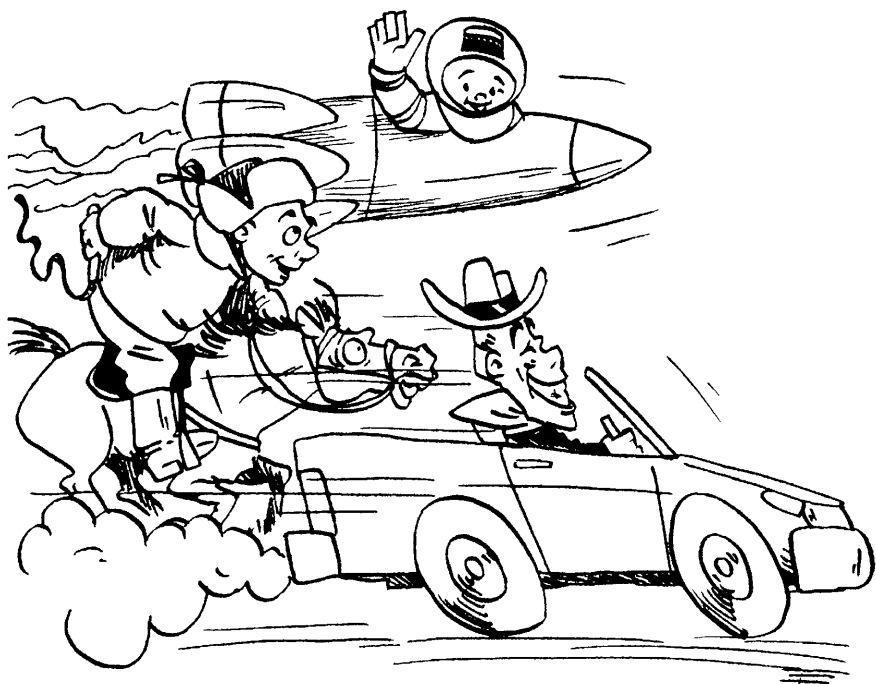
П.А. Столыпин надеялся привить российской деревне прогрессивный американский фермерский строй организации сельской жизни. По его мысли, для успеха этих преобразований России были нужны «двадцать лет покоя». Статистика действительно показывала ощутимый рост урожайности на выделенных из общины хуторах и отрубях. Но спровоцированный действиями реформатора распад общины оказался одним из катализаторов социального взрыва, погубившего и самого Столыпина, и его реформы задолго до того, как истек намеченный срок.

Титанический рывок вперед представляла собой социалистическая индустриализация. Опять по всему миру собирались лучшие достижения и с невиданным энтузиазмом внедрялись в экономику СССР. Неграмотная, аграрная страна стала индустриальной, научной и культурной державой, первой вышедшей в космос и добившейся военно-технического паритета с США. И все же даже десятилетия спустя отставание по качеству и современности выпускаемой продукции в большинстве отраслей осталось значительным. Да и не удивительно: когда-то Генри Форд жалел, что построил свой завод в Детройте не так рационально, как удалось организовать автомобильное производство в Горьком. Но задел этот был растрочен: нынешние фордовские инженеры вряд ли считают современную «Волгу» образцом технического совершенства.

Два вывода следуют, на наш взгляд, из исторического опыта догоняющей модернизации нашей страны:

1. Модернизация, усвоение лучших мировых достижений никогда не были бесплодными. Каждая эпоха реформ продвигала страну на новый уровень развития.

2. Скроенные по чужому образцу нововведения, однако, часто вызывали в российской экономике процессы отторжения. Даже если иностранный опыт объективно был прогрессивным, он часто не прививался на нашей почве. Заимствования нередко носили разовый характер, не порождали непрерывного процесса совершенствования производства уже на внутренней, самоподдерживающейся основе. А порой даже вызывали социальные катаклизмы.



Экономические
реформы
конца XX –
начала XXI века

Нынешние реформы в России – еще одна попытка догоняющей модернизации. Что значит «догоняющая модернизация» в наши дни? Это означает, что наша страна быстрыми темпами, в сжатые сроки пытается идти вслед развитым рыночным экономи-

кам, создавая у нас экономические условия, подобные тем, которые существуют на Западе. Для этого были скопированы рамочные условия функционирования развитых рыночных экономик: приватизированы средства производства, либерализованы цены, экономика стала открытой для внешнеэкономических связей, так как была снята монополия государства в этой области.

Наша страна столкнулась с целым рядом непростых экономических и социальных проблем, которые требуют настоящего решения. Особая, дополнительная трудность состоит в том, что в мировой практике нет аналогов подобных системных реформ, а, следовательно, зачастую приходится идти путем проб и ошибок.

Реальные последствия реформ известны и – увы! – не вызывают восторга:

- Попытки шоковой перестройки плановой экономики на рыночный лад привели не к экономическому росту, а к общему упадку производства, и в первую очередь к тяжелому кризису обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства. А ведь именно эти отрасли создают большинство рабочих мест в экономике, производят преобладающую долю добавленной стоимости, генерируют основную часть эффективного спроса.

- Сложилась резкая дифференциация доходов населения. Они сильно выросли у незначительного меньшинства россиян (около 2% населения). На долю же 25%, то есть каждого четвертого, выпало обнищание, так как их доходы – ниже прожиточного уровня, что во многом обесценило для них рыночные преобразования и обострило социальную ситуацию в стране.

- Не происходит существенных прогрессивных сдвигов в структуре экономики. Усиление ее сырьевой направленности грозит превратить Россию в придаток обрабатывающих отраслей развитых стран и ввергнуть страну в состояние социальной конфликтности.

Представляется, что нынешняя попытка догоняющей модернизации, переноса на нашу почву опыта наиболее развитых стран вновь, как это было уже не раз в истории, споткнулась о недостаточность учета специфики российских условий. Примеров тому множество. Либерализуя цены, государство не учло степени монополизации экономики, что и вызвало не шокотерапию (подавление инфляции ценой временного снижения производства), а шок без терапии (катастрофический кризис, дополненный гиперинфляцией). Вводя акционерное право, оно не приняло во внимание отсутствие опыта у населения ... и получило бесчисленные АО МММ.

А в чем же состоят позитивные результаты экономических реформ? Несмотря на значительные трудности, **механизмы командной экономики в основном устранены, а рыночные механизмы начали развиваться.** В России сменилась национальная экономическая система, созданы основы рыночной экономики, условия для свободного предпринимательства... Радикальные перемены в экономике и обществе дают пищу для серьезных обоб-

щений и предоставляют возможность увидеть перспективы дальнейших преобразований.

Ряд позитивных итогов в развитии России обусловлен накапливающимся опытом гибкого государственного регулирования в условиях формирующегося рынка. Нередко помогают краткосрочные позитивные факторы (например, рост мировых цен на нефть).

Задачи развития

В последние годы в экономике России происходит подъем. Страна вышла на траекторию роста. К 2012 году поставлена задача – удвоить ВВП страны по сравнению с 2002 годом. Это позволяет заострить внимание на перспективах экономического развития. Нельзя все время жить одним днем. И как бы не были важны текущие показатели бюджета или, скажем, внешнеэкономические проблемы, надо думать о будущем, строить тактику с учетом стратегии.

Ресурсный потенциал

Какие же задачи надо решать для того, чтобы заложить основы экономического подъема на долгие годы?

Следует дать оценку ресурсного потенциала и факторов экономического роста России. Особенно значимой эта задача представляется потому, что, в отличие от большинства стран догоняющей модели экономического роста, современная Россия располагает факторами, отсутствовавшими в развивающихся странах к моменту их экономического подъема. Это – значительный производственный, научно-технический, интеллектуальный потенциал, богатейшие природные ресурсы, сплошная грамотность населения.

Экономические реформы в России происходят на фоне кардинальных перемен в рыночных экономиках наиболее развитых стран мира, которые переходят к новому типу развития – информационной экономике. Информационную экономику можно рассматривать как часть постиндустриальной, которая определяется прогрессом науки и техники, сделавшим основой технико-экономического развития высокие технологии. Ядром этого типа экономики является превращение информационных продуктов и услуг в объект производства и потребления. В постиндустриальном обществе информационные ресурсы – наиболее существен-

ный источник богатства нации. Чтобы достичь успеха в процессе структурных реформ, Россия должна не только преодолевать отставание в области информационных технологий, но и стремиться к прорывному развитию в этой области.

Другая важнейшая составляющая современного ресурсного потенциала рыночной экономики – инновации. Развитие экономики всегда строилось на основе внедрения новых технологий, но в течение длительного времени этот процесс проходил крайне медленно. Инновационный процесс как процесс создания, распространения и использования инноваций встал в центр качественных, количественных и структурных изменений. Причем он превратился в фактор, действующий с беспрецедентной скоростью.

В силу вышеизложенного, наряду с традиционными ресурсами (природными, трудовыми, инвестиционными и др.), в центре внимания находятся новейшие их виды – информационные и инновационные.

Важнейший экономический ресурс страны – предпринимательская деятельность. В российских условиях стоят непростые задачи формирования нового субъекта экономических отношений – современного предпринимателя, а также преодоления инерции старого экономического мышления, пассивности и сопротивления переменам. Без их решения невозможен успех экономических реформ.

Рассмотрение ресурсного потенциала России выступает не как самоцель, а как способ определения перспектив экономического роста. Поддержание устойчивого экономического роста в реформируемой экономике требует целенаправленных усилий по созданию законодательных, финансовых, производственных, инвестиционных условий. Необходимо разработать комплекс экономических и законодательных решений и конкретные механизмы их реализации.

Именно поэтому роль государства в системе рыночного хозяйства претерпевает серьезные изменения. Государственное регулирование должно быть направлено на создание условий для эффективного функционирования экономики:

Роль
государства
в экономике
России

■ на создание благоприятных правовых условий хозяйственной деятельности и ужесточение контроля за соблюдением этих условий (налоговая дисциплина и т.п.);

■ на регулирование экономических процессов в тех сферах деятельности, в которых рынок пока не работает и не может работать в полную силу (например, здравоохранение, образование).

**Программы
экономического
развития**

Нужны долгосрочные программы социально-экономического развития страны в целом. Такие программы существовали и существуют в странах с развитой рыночной экономикой. Носят они рекомендательный характер. Включают в себя общие макроэкономические установки: темпы роста, отраслевые сдвиги, инвестиции и т.п. Также в них предусматривается система стимулов (налоги, ускоренная амортизация, субсидии и т.д.), чтобы побудить агентов рынка – фирмы и домашние хозяйства, стремиться к достижению поставленных задач. Проекты таких планов разрабатываются специальными правительственными органами, а затем согласуются с объединениями предпринимателей, профсоюзов, крупнейшими компаниями.

Общая концепция социально-экономического развития существует в виде плана-прогноза на определенный период. Одновременно разрабатывается целый ряд конкретных программ, в которых принимают участие частный сектор, государство (на федеральном и местном уровнях), профсоюзы. Такая практика широко применяется в Европейском Союзе, где имеются многочисленные программы по поддержанию инноваций традиционных отраслей, развитию мелкого и среднего бизнеса и многие другие. Планы-прогнозы стали типичны для наиболее развитых стран Запада, а также Японии, Южной Кореи.

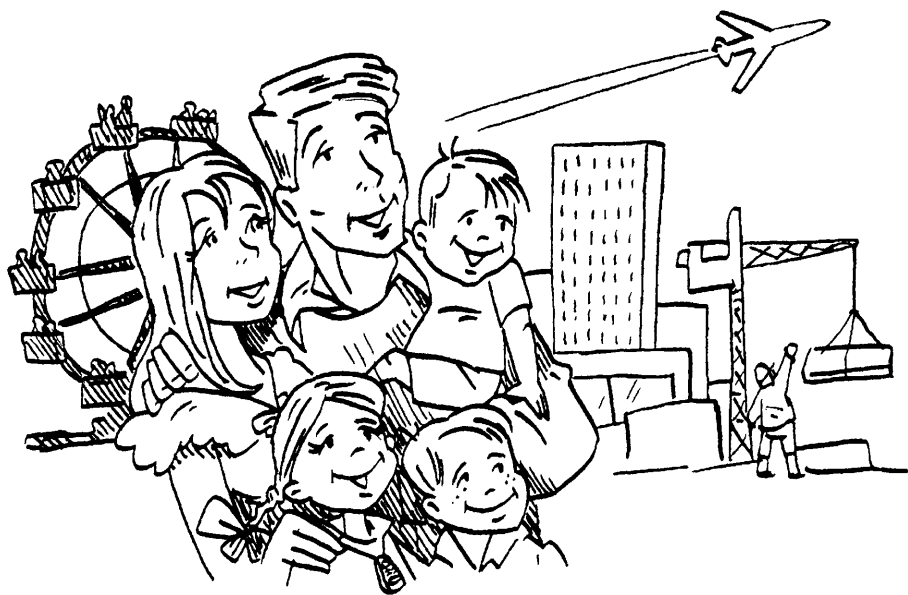
В настоящее время экономическая деятельность в России во многом ориентируется на годовой бюджет. Между тем задачи стратегического развития и технологической структурной перестройки производства предполагают организацию государственного управления посредством средне- и долгосрочного прогнозирования.

В нашей стране начали составляться программы экономического развития на перспективу для отдельных отраслей и экономики в целом, о которых вы знаете из гл. 8.

- ! В качестве главной цели своей социально-экономической политики в долговременной перспективе Президент и российское правительство выдвигают последовательное повышение уровня жизни населения, снижение социального неравенства, сохранение и приумножение культурных ценностей России, восстановление экономической и политической роли страны в мировом сообществе.

Одна из важнейших целей отечественного производства – достижение конкурентоспособности нашей продукции по сравнению с зарубежными аналогами. Для этого следует различными методами нацелить фирмы на постоянное внедрение в производство новой продукции. Особенно нужно поощрять и поддерживать инновационные фирмы, ориентированные на производство и самостоятельное продвижение на рынки новых технологий и изделий.

Уровень
конкуренто-
способности



**Крупный
и мелкий
бизнес
в России**

Другая чрезвычайно важная проблема – формирование крупного и мелкого бизнеса в России. Крупные хозяйственные структуры были дискредитированы в ходе экономической реформы в России, так как они не выдерживали рыночной конкуренции, медленно реагировали на изменения

конъюнктуры, теряли рынки сбыта своей продукции. На этом фоне сложилось общее негативное отношение к крупным предприятиям и другим формам хозяйственной организации, связанным с такими предприятиями. На настоящий момент требуется их реабилитация, поскольку ни одна современная экономика не может обходиться без крупных корпоративных структур и финансово-промышленных групп. Более того, рыночная экономика может нормально функционировать только при правильном сочетании предприятий различных размеров и организационных форм.

**Внешние
условия**

Внешние условия проведения рыночных экономических реформ кардинально изменились под влиянием тенденций развития мирового Сообщества.

За последние 20–30 лет наиболее развитые страны вступили в эпоху экономики, основанной, в первую очередь, на новых информационно-компьютерных технологиях. Последние, в свою очередь, привели к повсеместным структурным сдвигам, а главное – к трансформации процесса интернационализации, который происходил на протяжении XX века, в процесс глобализации, ведущий в перспективе к формированию глобального мирового хозяйства.

В эти же годы стремительно совершенствовались средства связи и информационные сети, на базе которых финансовая сфера получила шанс перейти к очередной ступени глобализации, что принесло новые возможности в области инвестирования и кредитования, но, к сожалению, и невиданные по своим масштабам спекуляции.

Значение национальных границ резко уменьшилось. Бывшие внешние факторы экономического развития стали как бы внутренними не только для транснационального бизнеса, но и для национального предпринимательства. Это выражается и в усилении конкуренции, и в необходимости соблюдения всех международных правил торговли, расчетов и др.

Глобализация «потребовала» от стран передать часть своих функций управления международным организациям, и в первую очередь Всемирной торговой организации, которая существенно расширила свои функции в последнее время и делает невиданную попытку унификации норм и правил международной торговли товарами и услугами. Это означает, что при открытости национальной экономики в международной среде оказались все производители и продавцы, независимо от того, работают они на национальный или иностранный рынок.

Вхождение нашей страны в глобализирующуюся экономику оказывает существенное влияние на ход и перспективы экономических реформ в России. Глобализация и либерализация внешнеэкономических связей являются важнейшими факторами экономического развития. Россия должна ориентироваться на эти глобальные закономерности развития рыночной экономики, но при этом учитывать свои специфические условия.

Оценивая сегодняшнюю ситуацию в России, следует признать: задачи государства в нашей стране, несомненно, более масштабны по сравнению с теми, которые существуют в странах с развитой рыночной экономикой, ибо их приходится решать в условиях, когда социально-экономические преобразования необходимо осуществлять достаточно быстро и, вместе с тем, обеспечивать конкурентоспособность страны в условиях глобализации.

В русле задач, стоящих перед Россией, находится не только необходимость решения проблем обеспечения экономического роста и экономического порядка в стране. Необходимо совершенствование **духовной основы российской цивилизации.**

Духовные
основы
общества

Сегодня перед российским обществом стоит задача не только дальнейшего использования позитивных сторон российского характера (духовности, коллективизма, доброты и отзывчивости), но и коррекции его негативных сторон. Последние связаны с достаточно распространенной установкой на гражданскую и трудовую пассивность. Внешний, жестко административный, порой карательный стимул к дисциплине отошел в прошлое, а свой внутренний, основанный на чувстве конкуренции, еще не возник.

Весь мир видит парадокс: в условиях сокращения возможностей российского государства в сфере здравоохранения и сохраняющейся низкой заработной платы резко возросло равнодушие

значительной части населения, включая молодежь, к своему здоровью, о чем свидетельствует массовое усиление алкоголизма и наркомании.

Немалые проблемы накопились и в области формирования современного экономического мышления. Эта сфера не может быть отдана процессу постепенного вызревания. Время не ждет! Государство должно активным образом проводить целенаправленный курс на повышение экономической грамотности населения. Следует исходить из истины: экономический рост, общее развитие народного хозяйства зависят от умения каждого жителя цивилизованно понимать иерархию благ, видеть радости жизни, стремиться достичь лучшего и, прежде всего – путем **саморазвития своей личности**.

Вот почему курс, который вы сейчас изучаете, необычайно важен для каждого из вас!

Роль экономической науки

Современная экономическая действительность стала чрезвычайно сложной. Экономические процессы тесно переплетаются с политическими, социальными, психологическими, правовыми проблемами. Экономическая наука играет большую роль (а должна бы играть еще большую) в познании и развитии экономики. Как же экономическая теория помогает решению проблем российской экономики?

Из курса экономики вы уже знаете, что в современной экономической теории преобладают два направления – неокейнсианское и неоклассическое. В учебник вошли положения главных ее направлений. В конце данного курса хотелось бы дать вам представление о том, что экономическая теория не стоит на месте: развивается еще одно научное направление – институциональное, которое много могло бы дать для решения проблем российской экономики.

Институционализм

В чем заключается отличие институционального подхода от рассмотренных ранее неокейнсианской и неоклассической школы?

Институционалисты не склонны идеализировать преимущества рыночной экономики и рассматривать рынок как заведомо эффективную систему хозяйствования. Они видят в рынке недо-

статки, «провалы рынка», которые, с их точки зрения, должны быть компенсированы государственным регулированием и «социальным контролем» со стороны общества.

Институциональная школа оперирует специальным термином «институты».

Принципы
институционализма

! В современной трактовке **институт** определен как устанавливаемые людьми ограничения. Они включают в себя как формальные правила (конституции, законы, права собственности), так и неформальные (запреты, обычаи, традиции, кодексы чести и т.д.)

Институциональный подход к экономике основан на ряде своеобразных принципов.

1. Объектом исследования институциональной школы являются не чисто экономические явления, а **процессы, охватывающие социальные, политические, религиозные, исторические и другие стороны общества.**

2. Институционалисты подвергают сомнению известное положение Адама Смита о **рациональности поведения** человека. Они считают, что на поведение человека и принятие им решений влияет большое количество факторов, часто выходящих за пределы максимизации полезности и выгоды. С точки зрения институционалистов, человека нельзя рассматривать только как целенаправленно действующего субъекта, не отвлекающегося от своих симпатий и антипатий, умеющего прозорливо предвидеть поведение окружающих и при этом еще быть предсказуемым в своем поведении для остальных.

3. Институционалисты не склонны считать, что все индивиды и экономические субъекты обладают полной информацией о цене, товарах, рыночной конъюнктуре, потребительском спросе и других важных вопросах, которые позволяют принимать необходимые решения о сделках с целью получения наибольшей выгоды. Институционалисты рассматривают более реалистические варианты, при котором индивид, фирма, государство вынуждены действовать в условиях неопределенности, неполной информации или информационных искажений.

4. Институционалисты рассматривают экономику не с точки зрения системы, стремящейся к единственному оптимальному равновесию, а с других позиций. Институциональная экономика

допускает возможность неравновесной ситуации или наличия нескольких точек равновесия, которые не обязательно являются оптимальными.

В целом институциональная школа, основываясь на самостоятельных принципах, позволила создать ряд теорий, по-новому отражающих экономические процессы.

Контрактное государство

На наш взгляд, для России особый интерес представляют институциональные теории государства. Институционалисты различают два основных типа государства – **контрактное** и **«эксплуататорское»**.

! **Контрактное государство** рассматривается как добровольный контракт между гражданами и государством.

С точки зрения американского экономиста Дугласа К. Норта, государство сыграло огромную роль в экономическом прогрессе человечества, взяв на себя защиту договорного права между отдельными людьми. Разделение труда и растущая специализация требовала развития институциональных структур, которые позволяли бы людям предпринимать действия, построенные на сложных отношениях с другими людьми, с которыми лично не знакомы. Это было возможно только тогда, когда в обмене участвовала третья сторона – государство, которое определяло права собственности и следило за соблюдением заключенных договоров.

В соответствии с контрактной теорией, государство возникло в результате договоренности людей, которые поручили группе своих сограждан специализироваться на выполнении общественно полезных функций по охране границ и собственности, строительству дорог и других общественных сооружений, социальной защите граждан и т.п.

В модели контрактного государства защита прав собственности осуществляется в интересах граждан. В результате деятельности государства увеличивается выгода каждого отдельного человека, поскольку защиту своих интересов люди делегируют государству. Государство как централизованный орган выполняет эти функции с наименьшими издержками.

«Эксплуататорское»
государство

Другой тип государства – «эксплуататорское», согласно институциональной теории, существовало на основе насилия над гражданами ради увеличения государственных доходов в результате сбора налогов, принудительных работ. Основной целью «эксплуататорского» государства является рост государственных доходов даже за счет общенациональных интересов. Например, средневековые государства вступали в постоянные военные конфликты в интересах увеличения государственных доходов, а не в интересах граждан.

Можно сделать вывод, что, с точки зрения институциональной теории, смена политических режимов в странах связана с решением трех главных проблем:

- распределением прав собственности между разными социальными группами;
- стремлением к максимизации доходов государственной казны;
- обеспечением эффективного использования ресурсов страны.

Экономическая
история России
с позиций
институционализма

История Российского государства в течение последних 200 лет хорошо иллюстрирует институциональную трактовку развития государственности. Переход от абсолютной монархии к социалистическому строю с общественной собственностью был связан с неэффективным распределением прав собственности в Российской империи в пользу узких социальных групп – дворянства и промышленников.

Период социалистического развития России позволил решить громадные социальные проблемы – выравнивание гражданских прав, развитие народного образования, здравоохранения, повышение уровня жизни и др. Однако социалистическое государство, концентрируя всю полноту политической и экономической власти, слишком сместило акцент в обществе в пользу увеличения доходов государства. На доходы отдельных граждан налагались существенные ограничения, что, в конце концов, обернулось потерей материальной заинтересованности в инициативном, эффективном ведении хозяйственной дея-

тельности отдельными субъектами, а в целом по стране привело к низкой экономической эффективности в использовании всех ресурсов страны – природных, трудовых, интеллектуальных, основных фондов.

Смена социалистического строя на рыночную систему с государственным регулированием объясняется поиском лучшего решения вопросов распределения прав собственности, эффективного использования ресурсов, получения доходов казной. Пока что мы наблюдаем больше потерь от разрушения прежней экономической системы, чем достижений от функционирования новой. Но продемонстрировать свои сильные стороны может только сложившаяся, развитая система. В ближайшие десятилетия всему российскому обществу предстоит напряженный труд по созданию более эффективной, цивилизованной экономической и политической системы.

Значительная часть российских ученых вполне солидарна с выводами институционализма о том, что задача государства, всего общества заключается, прежде всего, в том, чтобы в системе национальной экономики создать четко работающее правовое поле, обеспечить соблюдение «правил игры» субъектами экономики, воздерживаясь от прямого вмешательства в экономический процесс

Значение экономического образования

Как известно, в первые годы развития нового российского бизнеса в число его лидеров вышли люди самых разных специальностей: физики, химики, врачи и т.д. Экономисты в этом списке далеко не преобладали. Соответствующим образом

подбирался и персонал новых компаний.

При этом первоначально казалось, что отсутствие специального образования – отнюдь не помеха для успешного ведения дел. Куда более важными казались личные качества человека: его деловая хватка, нужные связи, организаторские способности и др. Однако затем выяснилось, что практическая деятельность требует хорошего профессионального образования, а для успешного руководства компаниями необходимы глубокие экономические знания.

Профессия экономиста – одна из самых интересных, перспективных и ответственных. Если вы собираетесь стать экономистом, то должны иметь в виду, что эта профессия предполагает сочетание многих различных качеств и умений. Блестяще описал



портрет экономиста Дж. М. Кейнс: «Талантливые или просто компетентные экономисты являются самой редкой породой. Предмет легок, но малочисленны те, кто добивается в нем успеха. Парадокс находит свое объяснение в том факте, что ученый-экономист должен обладать редкой комбинацией талантов. Он должен достигать уровня совершенства в нескольких различных областях и обладать способностями, которые редко соединяются вместе. Он должен быть математиком, историком, государственным человеком, философом... Он должен понимать язык символов и выражать свои мысли в ясных терминах»*.

Если вы выберете другую профессию, то в условиях рыночной экономики всем вам, тем не менее, придется разбираться в экономических проблемах. Молодой специалист обязан обладать знаниями, навыками и умениями в области своей специализации, свободно владеть компьютером, иностранными языками. Однако этого, тем не менее, недостаточно. Требуется иметь такую теоретическую подготовку, которая позволяла бы осмысливать происходящие перемены, видеть тенденции экономического развития, управлять ими. Мы надеемся, что и теория экономики, и примеры из российской жизни, и проблемные ситуации, которые имеются в учебнике, помогут вам в будущей практической деятельности.

Только широко образованные, в совершенстве владеющие своей специальностью люди, одновременно разбирающиеся в проблемах отечественной экономики, смогут активно участвовать в экономическом подъеме нашей страны.

* Цит. по Алле М. Экономика как наука. М.: 1995. С. 98–99.

ПРОБЛЕМНЫЕ СИТУАЦИИ

Парадокс воды и алмаза

Пивоварова М.А.

1. Проблемная ситуация

В экономической науке XVIII века господствовало мнение о том, что стоимость блага непосредственно связана с полезным эффектом от его использования.

Адам Смит на лекции в университете г. Глазго сформулировал утверждение, известное в экономической науке как **парадокс воды и алмаза**.

Его суть заключается в следующем. Почему блага, имеющие наивысший полезный эффект, жизненно необходимые для всех (вода, воздух, хлеб), ценятся весьма низко или вообще не имеют стоимости? В свою очередь блага, полезность которых с точки зрения естественных потребностей сомнительна (например, алмаз), ценятся столь высоко.

Представители австрийской школы (К. Менгер, О. Бем-Баверк, Ф. Визер) объяснили парадокс Смита с помощью понятий «общая и предельная полезность».

2. Поиск решения

Попытайтесь разрешить данный парадокс, основываясь на теории потребительского поведения. Поэтому рассмотрите общую полезность всего запаса блага и его предельную полезность. Сравните общую полезность запаса воды с общей полезностью алмазов. Сравните цену воды с ценой алмазов при их одинаковой общей полезности.

Представьте недостаток воды, например, во время засухи или в пустыне. Сравните теперь предельную полезность литра воды с предельной полезностью алмазов.

3. Вопросы

1. Какова предельная полезность воды? От каких факторов она зависит?
2. Какова предельная полезность алмазов?
3. Доступны ли они потребителю в неограниченном количестве?
4. Какова предельная полезность литра воды во время засухи?
5. От каких условий зависит ценность (цена) того и ли иного блага?

Структура использования денежных доходов населения России

Пивоварова М.А.

1. Проблемная ситуация

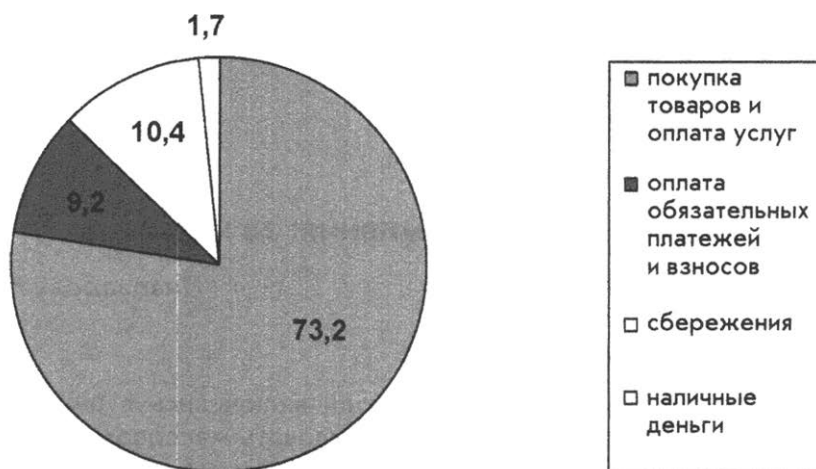


Рис. 1. Структура расходов населения России в 2002 году (в %)

Структура использования денежных доходов населения России представлена на рис. 1.

В настоящее время москвичи тратят 45% своих средств на продукты питания, 16% – на одежду и обувь, 5% – на бытовую технику, 3% – на транспорт, 4% – на оплату жилья и 1 % – на образование.

В развитых странах на продукты питания идет только 15–25% доходов. 55–65% доходов расходуется на услуги, в первую очередь повышенного качества (образование, качественное медицинское обслуживание, туризм и т.п.).

Структура расходов семьи зависит в основном от уровня дохода. В XIX веке немецкий статистик Эрнест Энгель показал, что существует прямая связь между типом покупаемых товаров и услуг и доходом потребителя. Согласно открытому им закону, с увеличением дохода его доля, расходуемая на товары первой необходимости, уменьшается. Одновременно доля расходов на предметы роскоши увеличивается. Растут также сбережения.

2. Вопросы

1. Рассмотрите структуру расходов населения России. На удовлетворение каких потребностей направляются основные расходы россиян?
2. Каковы условия формирования структуры расходов, свойственной развитым странам?
3. Проанализируйте структуру использования денежных доходов своей семьи. Совпадает она или отличается от структуры, представленной выше?

Антипиратская кампания: за и против

Пивоварова М.А.

1. Проблемная ситуация

Сегодня многие молодые люди включились в антипиратскую кампанию, призванную препятствовать массовому распространению контрафактных (поддельных) потребительских товаров.

- ! **Контрафактная продукция** (от франц. contrefaction – подделка) – это продукция, изготовленная и распространяемая с нарушением авторских и патентных прав, а также прав на товарный знак и знак обслуживания.
-

В России создано «Некоммерческое партнерство поставщиков программных продуктов», которое объединяет 185 компьютерных компаний. Его целью является борьба с пиратами. В различных городах периодически устраиваются акции по уничтожению пиратских дисков.

Существуют «за» и «против» антипиратской кампании.

2. Поиск решения

Аргументы «за». По данным экспертов в нашей стране 87% аудио- и видеопродукции является контрафактной или пиратской. Девять из десяти DVD-дисков являются пиратскими. Потери от пиратской продукции огромны. Авторы программ лишаются дохо-



дов от их продаж и сервиса. В мире есть немало разработчиков программ, которые раздают свои продукты бесплатно. Поэтому сервис становится наиболее значимым источником доходов компьютерных компаний.

Пиратская продукция наносит ущерб государственному бюджету, поскольку с ее продаж не платятся налоги. Подсчитано, что снижение уровня пиратства на десять процентов позволит привлечь в экономику России дополнительно 6,9 млрд. долл. Нередко страдают и потребители пиратских продуктов, так как они не отличаются высоким качеством. Поэтому необходимо бороться с пиратской продукцией.

Аргументы «против». Продавцы легальных дисков или программ устанавливают слишком высокие цены. Доходы населения невысоки и не позволяют покупать легальную продукцию. Необходимые лицензионные программы не всегда поступают в Россию. Поэтому антипиратская кампания не даст результатов.

3. Вопросы

1. Каково ваше мнение? Обсудите «за» и «против» антипиратской кампании.
2. Пользуетесь ли вы пиратскими программами?
3. Как вы поступите, если ваш друг (подруга) достал(а) пиратскую копию нового диска вашей любимой музыкальной группы и приглашает в гости послушать пиратский диск?

4. Участвовали ли вы в акции по уничтожению пиратских дисков? Вы поддерживаете антипиратскую кампанию?
5. Предложите способы утилизации пиратских дисков? Что можно предпринять для борьбы с такими преступлениями?

Для чего и в каких формах создаются фирмы?

Колодняя Г.В.

1. Проблемная ситуация

Как известно, современная экономика представляет собой сообщество фирм, в состав которого входит несколько десятков миллионов компаний, отличающихся друг от друга размерами, характером собственности, географией деятельности, количеством стадий производственного процесса и некоторыми другими признаками. Несмотря на это, можно выделить три основных типа организации фирм:

- индивидуальное предприятие (единоличное владение);
- товарищество (партнерство);
- акционерное общество (корпорация).

Как правило, форма организации бизнеса предопределяется его размерами. Так, малые и средние предприятия организуются и работают в форме индивидуального предприятия или товарищества. Большинство компаний-гигантов функционирует в форме акционерных обществ.

В нашей стране в результате экономических реформ периода 90-х годов XX столетия стало возможным развитие частного предпринимательства. Однако и сегодня, несмотря на упрощенную процедуру организации индивидуального предприятия (необходимо иметь желание заниматься предпринимательской деятельностью, располагать определенной суммой начального капитала и получить свидетельство о государственной регистрации), количество мелких частных фирм остается относительно небольшим. В России пока мелкое частное предпринимательство составляет основную часть теневого бизнеса. Отечественные предприниматели зачастую отдают предпочтение нелегальной или полуправильной форме деятельности.

Организация бизнеса в форме товарищества или партнерства широко распространена и успешно используется предпринимателями на протяжении двух веков. Российские традиции наглядно показывают нам, что товарищество – это удобная форма семейного предпринимательства, в которой принимают участие родители, дети и другие близкие родственники. В нашей стране и до революции, и во времена НЭПа большинство купеческих торговых домов и производств существовало именно в форме товарищества. В качестве наиболее известных и знакомых нам и по сей день, можно назвать торговый дом «Брокер и К» (ныне парфюмерная фабрика «Новая заря»), «Абрикосов и сыновья», товарищество «Эйнем» (сегодня это – один из лидеров отечественного рынка по производству кондитерских изделий Московская кондитерская фабрика «Красный Октябрь»). В современной отечественной экономике товарищество пока не стало популярной формой организации бизнеса.

Акционерное общество в нашем сознании всегда ассоциируется с крупной фирмой. И в этом нет ничего удивительного. Благодаря эмиссии ценных бумаг у предприятия появилась замечательная возможность привлечь значительные финансовые ресурсы, жизненно необходимые для осуществления крупного производства. Акционерные общества как раз и родились применительно к крупным капиталам. Требовалось, к примеру, построить железную дорогу, строительство которой было не под силу одному даже, очень богатому, человеку по причине колоссальных расходов, необходимых для реализации проекта. Целесообразным в этом случае является объявление открытой подписки, в результате которой собирается громадный капитал с множества людей. Хотелось бы напомнить в связи с этим, что строительство первой железной дороги в России стало возможным благодаря созданию в 1836 году «Общества акционеров для сооружения железной дороги от Санкт-Петербурга до Царского Села с продолжением до Павловска». Таким образом, процесс акционирования послужил своеобразным импульсом в развитии крупного бизнеса и открыл новый этап в становлении и упрочении позиций крупной корпорации во всем мире.

В нашей стране в ходе процесса приватизации произошла подмена самой сути акционерного общества. Вместо способа аккумуляирования капитала, акционерное общество было превращено в способ раздачи капитала. Иными словами, конструкцию акционерного общества пытались приспособить для целей, прямо противоположных тем, ради которых она задумывалась и со-

здавалась. Это породило множество проблем в отечественной экономике: произвол безграничной власти директоров акционерных обществ, размывание мелких пакетов акций, нарушения по выплате дивидендов, подавление интересов мелких акционеров и другие.

2. Вопросы для обсуждения

А.

■ Назовите преимущества и недостатки индивидуальной формы предпринимательства.

■ В течение 80–90-х годов XX столетия развитие малого бизнеса в большинстве стран с высоким уровнем экономического развития проходило в рамках принятой философии: «Малое – прекрасно». Именно в этот период большое внимание уделялось проблемам малого бизнеса (предоставление налоговых льгот малым предприятиям, оказание помощи в получении кредита, субсидирование малого бизнеса и др.). Итогом проводимой государством политики поддержки малого бизнеса стало импульсивное расширение сферы малого бизнеса. Если привести данные за 1999 год по количеству малых фирм в стране, то мы увидим следующую картину:

Великобритания	– 2930 тыс.;
Германия	– 2290 тыс.;
Страны ЕС	– 15777 тыс.;
США	– 19300 тыс.;
Япония	– 6450 тыс.;
Россия	– 868 тыс.

Как бы вы оценили представленные данные? Попробуйте назвать причины, в связи с которыми малый бизнес в нашей стране развивается «черепашьими» темпами.

Б.

■ Подумайте, почему товарищество как форма организации бизнеса не получило должного развития в нашей стране в последние годы, тогда как в дореволюционной России и в годы НЭПа эта форма предпринимательства успешно существовала?



■ Обоснуйте, почему при организации товарищества на первый план выходит такой фактор, как доверие партнеров друг другу? Подумайте, к каким последствиям может привести обман одного из партнеров? Насколько близкой и болезненной для российских предпринимателей является проблема недоверия в товариществе?

■ Согласно Гражданскому Кодексу РФ, участниками товарищества могут быть одновременно и физические, и юридические лица. Законодательства ряда стран с высоким уровнем экономического развития не допускают одновременного участия в товариществе юридических и физических лиц, поскольку может возникнуть неравноценность риска партнеров и уход от ответственности юридических лиц. Как, на ваш взгляд, имеющие место «пробелы» в российском законодательстве отражаются на деятельности товариществ в нашей стране?

В.

■ Попробуйте объяснить, почему в России в начале XX века для создания акционерного общества необходимо было получить личное разрешение государя-императора на учредительные документы? Чем была вызвана данная процедура?

■ В Англии в конце XVII века был принят специальный закон о так называемых «мыльных пузырях», который на протяжении ста лет препятствовал возможности создания акционерных обществ (англичане считали акционерные общества формой коммерческого мошенничества). Аналогичного рода запретительные акты были во Франции, Германии, в дореволюционной России. Запрет действовал до тех пор, пока не появилось развитое, тщательно разработанное акционерное законодательство. Обоснуйте важность создания прочной законодательной базы в современной России. К каким последствиям может привести упрощение процедуры создания акционерного общества?

■ Прокомментируйте слова известного немецкого юриста и теоретика права Иеринга, который писал, что бедствия, причиненные населению акционерными обществами, превышают ущерб, который могли бы принести наводнения, пожары, военные действия и всякие стихийные бедствия, сговорившиеся все вместе сокрушить народное благосостояние. Насколько актуальным, по прошествии ста лет, является высказывание немецкого юриста?

■ Одна из проблем, с которой сталкиваются в современной корпорации (АО), является конфронтация во взаимоотношениях собственника и менеджера. Данная проблема подрывает эффективность функционирования компании. Как Вы считаете, сталкиваются ли с этой проблемой в российских компаниях?

■ Результатом приватизации в России стало создание экономики инсайдерских фирм, когда первоначально основной массив акций оказался сосредоточен в руках инсайдеров – трудовых коллективов и администрации предприятий. Прокомментируйте последствия этого процесса перераспределения по следующим направлениям:

● какова возможность привлечения внешних источников финансирования?

● каким образом можно оценить эффективность управления компанией?

● насколько возможным становится замена в компании неэффективного менеджмента?

■ Согласно утверждениям западных исследователей, сосредоточение в руках высшего управляющего более 5% акций компании приводит к тому, что у него возникает стимул жить за счет других, его положение на руководящем посту становится неизблемым. В итоге менеджер «становится» выше собственника. Собственник в значительной мере утрачивает контроль над менеджментом. Прокомментируйте данное утверждение применительно к российской экономике, если учесть, что доля капитала, принадлежащего менеджменту, в большинстве отраслей составляет 12–15%.

■ Действующие в России федеральные законы (Закон об акционерных обществах и Закон о банкротстве) написаны по аналогии с законами, действующими в странах с развитой рыночной экономикой. Прокомментируйте, почему важно учитывать специфику и особенности развития конкретной страны при разработке законодательной базы.

3. Обобщение проблемы

Осудите следующие вопросы:

1. Каковы истинные причины имеющих место проблем и противоречий в области функционирования отечественных фирм?
2. Что вы можете сказать о создании рыночных институтов в отечественной экономике?
3. Какова роль психологического фактора?
4. Что происходит, когда юридическая норма вступает в противоречие с экономическими интересами субъектов экономики?

Как помогает эффект масштаба в конкурентной борьбе

Касьянова А.К.

1. Проблемная ситуация



Любая фирма, действуя на рынке, ставит перед собой задачу захватить как можно большую долю рынка своей продукции, увеличить объем продаж, чтобы получить максимально возможный объем прибыли. Показательным примером может служить стратегия фирмы по производству пельменей «Мириталь».



Естественно, что на данном рынке ей противостоит множество других фирм как малоизвестных, так и известных, например, «Дарья». Каждая из этих фирм разрабатывает свою рыночную стратегию поведения. Например, «Дарья» одной из первых начала производство маленьких пельменей с завитком в стиле ravioli. Кроме того, отдельные фирмы ориентируют свой продукт на высокодоходные слои населения, соответственно рекламируя свое качество и выставляя высокие и даже очень высокие цены.

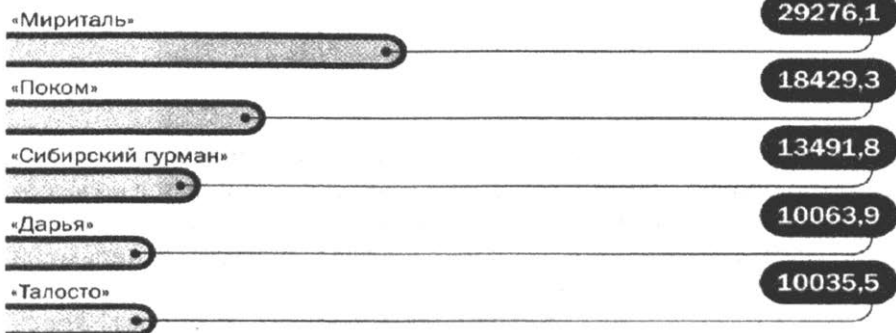
Важную роль в завышении цен играют высокие издержки данных фирм. Но еще один важный дополнительный момент в поддержании ими завышенных цен связан с тем обстоятельством, что многие фирмы в первую очередь работают на московском рынке пельменей, где покупатели являются более богатыми и занятыми. Поэтому они могут позволить себе покупать дорогие пельмени в московской суete.

Фирме же «Мириталь» удалось стать лидером российского пельменного рынка в 2004 году как по объемам производства, так и по прибыли, поскольку она ориентировалась в своей рыночной стратегии на достаточно низкие цены при хорошем качестве продукта.

КТО СКОЛЬКО ПРОИЗВЕЛ ПЕЛЬМЕНЕЙ В 2004 ГОДУ

ТОНН

Источник: компания «Мириталь»



(С. Мных. Конкуренты проецируют на нас свои комплексы // Секрет фирмы. 2005. № 11. С. 24.)

Конкуренты же считают, что стратегия компании, основанная на удержании низких цен на продукт, губительна. Гендиректор и основной владелец компании А. Фролов, напротив, уверен, в 2005 году «Мириталь» сумеет не только сохранить лидерство, но даже увеличить свою долю на рынке. На чем основана его уверенность?

2. Поиски решения

В первую очередь успехи фирмы «Мириталь» можно объяснить положительным эффектом масштаба и снижением издержек производства, которого фирма добилась за счет целого ряда составляющих.

А.

Фирма четко продумала и жестко контролирует качество своей продукции. В отличие от других фирм была выбрана, как они считают, классическая («китайская») форма пельменей, что позволяет наилучшим образом проявить все положительные качества данного продукта. Как говорит владелец компании А. Фролов: «Я выделяю таковых 15: внешний вид пельменя, тол-

щина теста, форма, цвет внутреннего комка, его консистенция, вода при варке, запах при варке и разламываниипельменя, его послевкусие и т.д. Мы делаем самые вкусные пельмени в нашей ценовой категории». Это достойное качество продукции привлекает большое количество покупателей.

Б.

Фирма ориентируется на массового потребителя: «Мы работаем в разных нишах с «Дарьей». Они ориентируются на высокий городской сегмент, а мы – на массовый рынок. Наша цена за килограмм составляет в магазинах 53–58 рублей, а пельмени «Дарья» продаются за 110 рублей. Это разные целевые группы ... и даже разные цены за выход на рынок» (А. Фролов). Здесь уместно сравнение с фирмой «Тойота», которая в свое время также выжила в конкурентной борьбе, не захотев стать «заложником» 1% богатых людей, которые сами толком не знают, чего хотят, и сориентировалась на масмаркет.

В.

Фирма не останавливается на достигнутом и продолжает развивать свой ассортимент и объемы продаж, решив выпустить новую марку – пельмени-равиоли «Баба Люба», причем в той же, средней ценовой категории. «Это станет нашим ударом по многочисленным местным производителям... Ведь у этих компаний нет экономии на масштабах, а чтобы позволить себе предпринимать такие же шаги, как и «Мириталь», нужно производить минимум 3 тысячи тонн пельменей в месяц», – говорит А. Фролов.



В итоге в ближайшее время в результате слияний и поглощений или за счет собственного роста примерно пять компаний займут около 50% рынка пельменей. Только «Мириталь» планирует по итогам 2005 года занять приблизительно 10% рынка и сохранить первенство. А многочисленные мелкие местные производители будут разо-

ряться.

3. Обсудите следующие вопросы

1. В чем выражается главный результат достигнутого эффекта масштаба производства?
2. Какие факторы обычно способствуют экономии от масштаба производства? Какие из них проявили себя на фирме «Мириталь»?
3. Если бы вы организовали какое-либо собственное производство, то смогли бы вы использовать на нем эффект масштаба?
4. Имеются ли пределы роста объемов производства и продаж? Каковы оптимальные размеры фирмы?
5. Что означает и в чем проявляется дезэкономия от масштаба производства? Почему она возникает?
6. Грозит ли наступление отрицательного эффекта масштаба фирме «Мириталь»?

Чего ждать потребителю от ценовой конкуренции на книжном рынке?

Юданов А.Ю.

1. Проблемная ситуация

В 2004 году одна из старейших оптовых книготорговых фирм «Топ-книга» (Новосибирск) начала реализацию амбициозной программы экспансии. К концу 2006 года она планирует открыть по всей России 400 новых магазинов обычного типа и 40 крупных дискаунтеров (магазинов сниженных цен). Ставка, однако, сделана не только, а может быть, и не столько на число торговых точек. Главное средство борьбы – сверхнизкие цены. Пятую книгу о Гарри Поттере «Топ-книга» продавала по цене 156 руб., в то время как в других магазинах Москвы цены колебались в пределах 270–326 руб.

Случались и вовсе удивительные вещи. После выхода на экраны одного из самых удачных российских кинобестселлеров «Ночной дозор» резко подскочил спрос на книгу С. Лукьяненко, по которой был снят этот



фильм. Книготорговцы надеялись на большие доходы от продажи книги. Однако «Топ-книга» установила в рознице цену на 30% меньшую, чем цена прайс-листа издательства. Невероятно, но факт: вместо того, чтобы дважды накинуть наценку (в оптовом и в розничном звене) фирма сбывала «Ночной дозор» розничным покупателям значительно дешевле, чем они смогли бы его купить напрямую, без всяких посредников. (В скобках раскроем секрет. «Топ-книга» действовала не так уж расточительно. Как крупный клиент сама она получала от издательства скидку в 42%.)*

И это не отдельные исключения, а общая стратегия. Как утверждают конкуренты, «Топ-книга» систематически продает по бросовым ценам наиболее ходовые книги, тогда как на остальные книги держит нормальные цены. «Топ-книга» делает наценку 150% от цены поставки на весь ассортимент», – говорит глава конкурирующей компании «ПродаЛитЪ», – а на хиты наценка составляет 75%** . Но я все равно не могу понять позицию этой компании, демпингующей [то есть неоправданно снижающей цены] на хитах, на которых мы все должны зарабатывать. Это не поддается здравому смыслу. Такую тактику можно объяснить как «зачистку» всех конкурентов».

Налетай! Подешевело!



* Исходные данные: материалы интервью ведущих книготорговых фирм, см. «Книготорговая газета», апрель 2005.

** Торговая наценка не является чистой прибылью торговой фирмы, из нее надо покрывать расходы на оплату труда продавцов, аренду помещений и т.п. Поэтому высокая абсолютная величина наценок не должна удивлять. Куда важнее сравнительные уровни наценок на разные книги.

Действительно, книготорговый бизнес не принадлежит к числу самых доходных. Хорошую прибыль большинству фирм приносит только продажа бестселлеров, когда удается быстро сбыть большое число книг. И вот «Топ-книга» ставит их перед дилеммой: или сохранять цены на нормальном уровне и смириться с тем, что бума продаж не будет (большую часть бестселлеров покупатели приобретут по низким ценам у «Топ-книги»). Или сбросить цены до равного с ней уровня и продавать много книг, ... но почти без прибыли. Не удивительно, если под напором «Топ-книги» многие конкуренты захотят покинуть рынок.

2. Вопросы:

1. Выигрывают или проигрывают в настоящее время потребители от острой конкурентной борьбы на книжном рынке?
2. Сохранится ли ситуация в будущем, если «Топ-книге» удастся устранить конкурентов? Каков будет в этом случае уровень цен?
3. Как отразиться возможный успех «Топ-книги» на издательствах (поставщиках книг).
4. Согласны ли вы с мнением конкурентов, что цель «Топ-книги» – «стать супермонополистом. А после выполнения этой задачи поставить всех поставщиков в кабальные условия».
5. Можно ли считать конкурентную стратегию «Топ-книги» честной?
6. Должно ли государство вмешаться в описанную ситуацию?

Рынок труда в России

Пивоварова М.А.

1. Проблемная ситуация

За годы экономических реформ структура российского рынка труда претерпела существенные изменения. Произошло значительное снижение спроса на труд. Численность занятых согласно официальным данным сократилась с 73,8 млн. человек в 1991 году до 65 млн. в 2000 году или на 12%.

Нынешняя отраслевая структура рынка сложилась в результате перераспределения работников между двумя основными секторами: производственным и не производственным.

За десятилетие примерно 42% работников сменили профессию. Роль основного работодателя переместилась от производственного сектора, как это было в начале 1990-х годов, в сферу услуг (рис. 2).

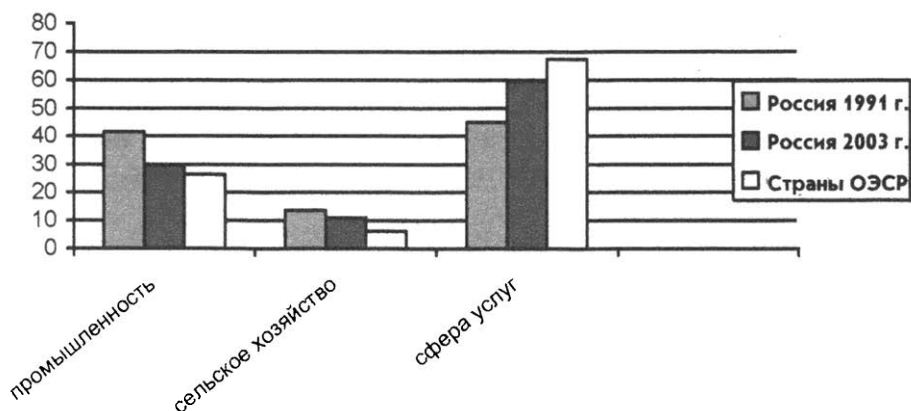


Рис. 2. Отраслевая структура рынка труда, %.

Существенные изменения произошли в структуре занятости и самого производственного сектора. Численность занятых в электроэнергетике, нефтедобыче и газовой промышленности достигла в 2001 году 16% от общей численности занятых в промышленности по сравнению с 2,6% в 1990 году. Одновременно доля машиностроения сократилась с 46% до 36%, а доля легкой промышленности – с 11% до 6% соответственно.

Глубокие изменения в **профессионально-квалификационной структуре** рынка труда наблюдались во всех странах. Повысился спрос на квалифицированный труд. В 2000 году в странах ОЭСР 61,8% работников принадлежали к профессиям преимущественно умственного труда по сравнению с 60,1% в 1991 году и 53,9% в 1981 году.

В России специалисты со средним уровнем классификации составляют около 15% всех занятых. Это значение соответствует развитым странам (10% в Великобритании и почти 20% в Германии). Доля рабочих, не имеющих никакой квалификации, составила в 2000 году 13,6% всех занятых в экономике нашей страны. Это на 5–6 процентных пункта больше, чем в большинстве стран с развитой экономикой. Работники с более низкими качественными характеристиками сосредоточены преимущественно в низкотехнологичных отраслях экономики.

Особенностью профессионально-квалификационной структуры российского рынка труда является сравнительно низкий удельный вес группы служащих, занятых подготовкой информации, оформлением документации, учетом и обслуживанием. В России в 2001 году он составлял всего 3,3%, в то время как в странах с развитой рыночной экономикой достигал 10–15%.

Внутри каждой из основных профессиональных групп российского рынка труда также рос спрос на более квалифицированный труд. Например, внутри группы рабочих промышленных профессий увеличилась занятость квалифицированных рабочих – с 16,8% (1997 год) до 18,0% (2001 ггод). Немного сократилась занятость рабочих средней квалификации – с 14,7% до 14,0%. Существенно снизилась доля неквалифицированных рабочих – с 15,0% до 12,1%.

2. Вопросы

1. Какие факторы обусловили изменение профессионально-квалификационной структуры российского рынка труда?
2. С чем было связано резкое сокращение спроса?
3. В каких отраслях наиболее активно создаются новые рабочие места?
4. Какую роль в изменении спроса и предложения труда играют технологические изменения?
5. Соответствуют ли изменения в структуре российского рынка труда мировым тенденциям?

Пишем резюме

Пивоварова М.А.

1. Проблемная ситуация

Распространенной формой предварительного знакомства работодателя с соискателем рабочего места в рыночной экономике является резюме.

- ! Резюме – это краткое описание трудовой и образовательной деятельности соискателя. Оно должно показать, что соискатель способен квалифицировано выполнять свои должностные обязанности. Умение грамотно составлять резюме является первым шагом к успешному трудоустройству.

2. Поиск решения

Резюме имеет определенную структуру. Сначала указываются фамилия, имя, отчество, контактная информация (телефон, адрес, электронный адрес и т.п.). Фиксируется цель предоставления резюме (получение такой-то должности, уровень предполагаемой заработной платы и др.). Далее последовательно отражаются моменты, значимые для будущей работы. **Образование** (учебные заведения перечисляются в обратном хронологическом порядке, начиная с последнего места учебы и завершая первым). **Опыт работы. Деловые качества** (например, пунктуален, внимателен, честен). **Дополнительная информация** (указывается уровень знания иностранных языков и владения компьютером, навыки работы по смежным специальностям).

Одним из первых резюме можно считать документ, написанный Леонардо да Винчи в 1482 году. Предлагая свои услуги Людовiku Сфорца, великий мастер выделил навыки, которые могут быть полезны как в военное, так и в мирное время. Он написал: «Я могу предоставить в Ваше распоряжение любое количество всевозможных наступательных и оборонительных





орудий». Это чертежи легких и прочных мостов, чертежи изготовления удобного, легкого для перевозки артиллерийского орудия, совершенно отличавшегося от тех, которые применялись повсеместно, а также чертежи для постройки всяческих хитроумных приспособлений на случай морского сражения. Среди практических навыков он выделил умение откачать воду из крепостных рвов и соорудить бесчисленное число штурмовых лестниц, владение верными способами разрушения любой крепости, а также способность пройти с войском в любое труднодоступное место. «В мирное время я, как мне кажется, не хуже любого другого способен полностью удовлетворить любые Ваши запросы в том, что касается архитектуры и строительства зданий — как для общественных, так и для частных нужд, и в устройстве водопроводов. Кроме того, я умею ваять скульптуры из мрамора, бронзы и глины. Мне подвластна также и живопись, в каковой труды мои способны выдержать сравнение с творениями любого другого мастера, кто бы он ни был...».

3. Вопросы

1. Какие профессиональные навыки и знания выделил Леонардо да Винчи в конце XV века?

2. На какие моменты следует обратить внимание сегодня при составлении резюме?
3. Предположим, что ученик 10-го класса хочет летом подработать. Какая информация может заинтересовать работодателя?
4. Следует ли указывать хобби и увлечения в свободное время? Целесообразно ли упоминать привычки (например, школьник любит утром подольше поспать)?
5. Напишите собственное резюме.

Инвестиции в человеческий капитал

Пивоварова М.А.

1. Проблемная ситуация

В современных условиях предложение труда предполагает значительные предварительные затраты со стороны работника. Это расходы на поиск работы, вложение в образование и профессиональную подготовку и т.п. Эти затраты похожи на вложения капитала и называются инвестициями в **человеческий капитал**.

- ! **Человеческий капитал** – это совокупность знаний, умений, навыков, деловой репутации, физического и психологического здоровья. Работник, осуществляющий вложения в повышение своего человеческого капитала в дальнейшем может рассчитывать на более высокий уровень доходов.

Инвестиции в человеческий капитал обычно производятся в течение сравнительно короткого промежутка времени и бывают довольно высокими. Перед индивидом стоит проблема определения выгодности вложений, например, в образование.

2. Поиск решения

Для расчета выгод от инвестиций в человеческий капитал можно использовать формулу текущей дисконтированной стоимости проекта, длящегося n лет (разд. 7.2).

В этом случае текущая дисконтированная стоимость будущих доходов (PDV) выглядит следующим образом:

$$\text{PDV}_{\text{проекта}} = \frac{\text{TR}_1}{(1+i)} + \frac{\text{TR}_2}{(1+i)^2} + \\ + \frac{\text{TR}_3}{(1+i)^3} + \dots + \frac{\text{TR}_n}{(1+i)^n},$$

где PDV – текущая дисконтированная стоимость;
 $\text{TR}_{1,2,\dots,n}$ – совокупный доход в 1, 2, ..., n-м году;
 n – число лет трудовой деятельности;
 i – процентная ставка.

Инвестиции в человеческий капитал имеют смысл, если текущая дисконтированная стоимость будущих доходов больше или равняется издержкам:

$$\text{PDV}_{\text{проект}} > I,$$

где I – инвестиции в человеческий капитал.



3. Вопросы

1. Какие факторы следует учитывать при определении будущих выгод от инвестиций в человеческий капитал, например, в образование?
2. Будете ли вы учитывать альтернативную стоимость обучения, то есть доход, недополученный учащимися за годы учебы?
3. Какой должна быть разница между заработной платой выпускника вуза и выпускника средней школы, чтобы было целесообразно платить за обучение в вузе?

Дополнительная информация: Московский автомобильно-дорожный институт – 5 лет обучения, стоимость обучения в год 41 тыс. руб., Московский государственный институт стали и сплавов – 5 лет и 44 тыс. руб. в год, Московский институт экономики, политики и права – 5 лет и 39,2 тыс. руб. в год.

Рынок невозобновляемых природных ресурсов

Успенский В.А.

1. Проблемная ситуация

Природные ресурсы бывают **возобновляемыми, условно возобновляемыми и невозобновляемыми**.

- ! **Возобновляемые природные ресурсы** – это ресурсы, которые по мере расходования воспроизводятся под воздействием природных процессов или сознательных усилий человека. Как пример можно привести солнечную энергию, кругооборот воды в природе и т.п.
- ! **Условно возобновляемые природные ресурсы** – это леса, плодородный слой почвы.

Так, вырубленный лес в принципе восстановить можно. Однако наслаждаться высокой дубравой сможет лишь третье поколение людей. Практика показывает, что случаи полного восстановления вырубленных участков весьма редки. Повторное использование участка для заготовки деловой древесины, то есть в качестве производственного ресурса, просто уникально.

- ! **Невозобновляемые природные ресурсы** после полного их
- истощения восстановить невозможно.

Сюда относятся все полезные ископаемые. Они обладают высокой общественной значимостью. Их владельцы способны в определенной мере регулировать интенсивность их использования. В отличие от практически всех других природных ресурсов их использование или неиспользование могут быть в различных экономических ситуациях и временных интервалах одинаково эффективны. Общие запасы таких ресурсов ограничены. Их владелец всегда сталкивается с непростой дилеммой: выйти с ними на рынок сегодня или отложить продажу.

2. Поиск решения проблемы

Равновесная рыночная цена невозобновляемых природных ресурсов имеет долговременную тенденцию к возрастанию пропорционально годовой норме прибыли на капитал. Любые изменения спроса могут оказать влияние лишь на интенсивность использования ресурсов, но не на темпы роста их цены. Эти темпы ограничены существующей в экономике нормой прибыли на капитал и соответствуют ей. Поэтому особенностью рынка невозобновляемых ресурсов является наличие встроенного механизма их консервации. Ожидания более высоких цен на ресурсы в будущем ориентируют их владельцев не на немедленную продажу, а на консервацию товара.

В то же время консервация ресурсов оставляет продавцу шанс реализовать их в будущем с большей экономической выгодой, поскольку по мере истощения месторождений стоимость единицы ресурса будет возрастать. Так, ожидая роста цен на конкретный ресурс, его владелец сократит его предложение в целях расширения будущих продаж. Это увеличит текущие цены и одновременно сдержит рост будущих цен.

Существуют факторы, стимулирующие производителей к безотлагательной реализации ресурсов. Немедленное использование невозобновляемых ресурсов позволяет расширить текущее потребление и получить средства для инвестиций. Отсутствие достаточно достоверной информации о реальных запасах тех или иных невозобновляемых природных ресурсов создает риск снижения будущих цен на ресурсы и уменьшения ожидаемой

прибыли. Уменьшение предполагаемой экономической выгоды вполне возможно и вследствие снижения цен на товары – субституты, например, при открытии новых источников альтернативных ресурсов-заменителей. Под воздействием научно-технического прогресса представляется вероятным изобретение принципиально новых искусственных заменителей ресурсов – более дешевых, но обладающих аналогичными необходимыми свойствами.

Сегодня многие экономически слабо развитые, но обладающие значительными запасами сырья страны стремятся реализовать свое богатство немедленно и сейчас. Они решают путем массированных продаж ресурсов свои сиюминутные хозяйственные проблемы. В тоже время высокоразвитые страны, прежде всего США, стремятся законсервировать невозобновляемые ресурсы в ожидании выгодной конъюнктуры рынка и обеспечить сырьем перспективное развитие производства.

3. Вопросы

1. Каковы преимущества и недостатки немедленного использования невозобновляемых ресурсов?
2. Каковы аргументы в поддержку их консервации? Как решается данная проблема в нашей стране?
3. Не ставит ли в зависимость от уровня цен на мировом рынке стремление России экспортировать сырье в необработанном виде?
4. Какое влияние оказывают на мировой уровень цен гигантские объемы продаж российского алюминия, никеля или нефти?
5. Что произойдет, если владельцы невозобновляемых ресурсов ошибаются в своих прогнозах или если они недооценивают будущую стоимость принадлежащих им богатств?

Перспективы развития земельной ренты

Успенский В.А.

1. Проблемная ситуация

По мере развития общественного производства динамика и объемы земельной ренты видоизменяются.

Во-первых, наблюдается тенденция к исчезновению дифференциальной ренты I. Процесс усиливающейся интенсификации сельскохозяйственного производства может привести к утере былого значения дифференциальной ренты I по плодородию. Развитие транспортной сети несколько редуцирует факторы, вызывающие образование дифференциальной ренты I по местоположению.

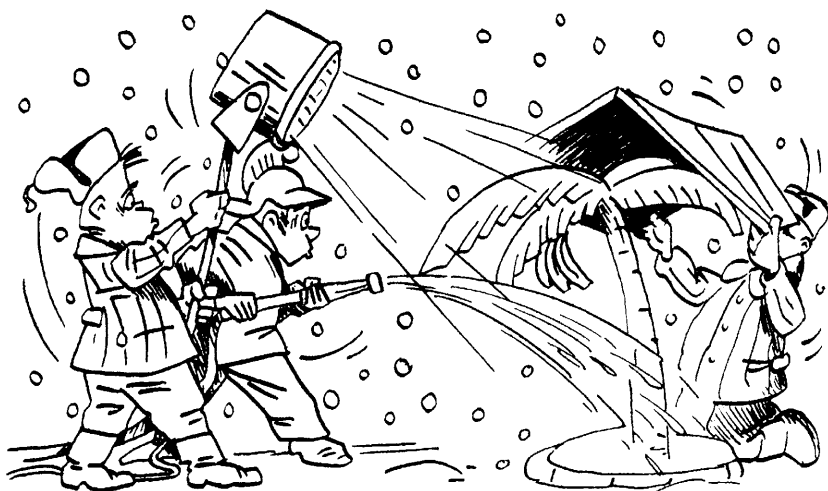
Во-вторых, интенсификация аграрного производства ведет к постоянному возрастанию роли дифференциальной ренты II.

В-третьих, динамику экономической ренты определяют факторы, действующие в противоположных направлениях. С одной стороны, возрастание и диверсификация народнохозяйственных потребностей в сельскохозяйственном сырье и продуктах питания вызывают вовлечение в экономический оборот земельных участков, считавшихся ранее не пригодными для рационального использования. Это приводит к возрастанию массы экономической ренты. С другой стороны, усиливающаяся под воздействием научно-технического прогресса интенсификация сельского хозяйства позволяет получать все большее количество товарной продукции на имеющихся или даже сокращающихся площадях. Это оказывает понижающее воздействие на совокупный объем чистой ренты.

2. Вопросы

1. Какие факторы воздействуют на динамику земельной ренты?
2. Как изменяется соотношение между различными формами земельной ренты?
3. Почему спрос на землю растет постоянно на протяжении всего существования человеческого общества?

4. Существует ли экономический предел у интенсификации сельскохозяйственного производства?
5. Как вы считаете, экономически целесообразно ли выращивать бананы в Московской области? Каковы затраты подобного производства?



Автомобиль и национальная идея

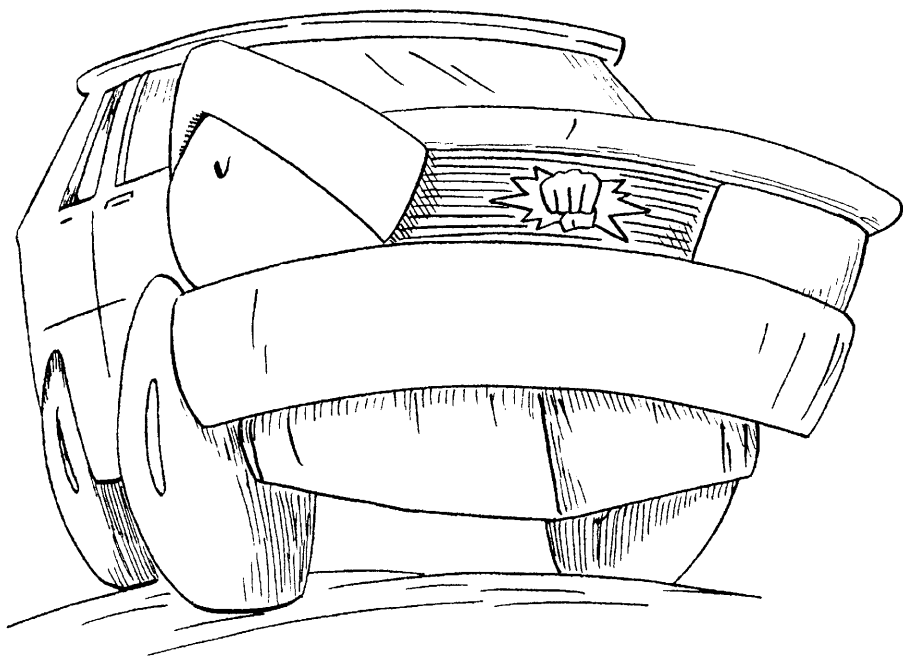
Думная Н.Н.

1. Проблемная ситуация

В России идет поиск общенациональной идеи, которая могла бы вдохновить и объединить людей. 12 февраля 2004 года, выступая в Московском Государственном университете им. М.В. Ломоносова, В.В. Путин заявил: «Мы должны быть конкурентоспособны во всем — и человек, и отрасль, и население, и страна. Вот это должна быть наша основная национальная идея»*.

Во многих странах, успешно экономически развивающихся — Японии, Южной Кореи и др., — именно идея конкурентоспособности страны в целом и ее товаров ставилась во главу угла. При этом она конкретизировалась. Япония и Южная Корея,

* www.strana.ru. Опубликовано на сайте ВыбоРы 12.02.04.



например, сконцентрировались на развитии электроники, автомобилестроения. У этих стран не было никаких особых предпосылок к этому: ранее данных отраслей экономики у них вообще не было.

Воплощением национальной идеи конкурентоспособного товара для ряда стран стал национальный автомобиль. Автомобиль в ведущих странах – производителях не просто один из товаров – это материализованная в блеске лаковых форм, мягких салонов, бортовых компьютеров национальная идея. Простые базовые модели – народное авто. Шикарные и даже уникальные единицы – национальная гордость. Модели будущего – осязаемая мечта, будущее, которое можно увидеть, потрогать и даже в нем посидеть. Начало этому положили США, когда Генри Форд еще в начале XX века задался идеей сделать народный автомобиль.

Некоторые скажут, что слишком уж примитивное понимание национальной идеи. Но ведь срабатывает! Автомобильные компании стали «локомотивами» развития для многих экономик мира. В 2003 году объем продаж отдельных крупнейших автомобильных компаний мира сравним с объемами продаж всех автомобильных компаний в таких странах, как Турция, Греция, Чехия.

	Объем продаж всех национальных автомобильных компаний в млн. долларов	Объем продаж автомобильной компании в млн. долларов
Турция	188 374	
General Motors (США)		176 558
Дания	174 363	
Ford Motor (США)		162 558
DaimlerChrysler (США)		159 986
Финляндия	126 130	
Греция	123 934	
Mitsubishi (Япония)		117 766
Toyota Motor (Япония)		115 671
Сингапур	84 945	
Ирландия	84 861	
Volkswagen (Германия)		80 073
Филиппины	75 350	
Перу	57 318	

	Объем продаж всех национальных автомобильных компаний в млн. долларов	Объем продаж автомобильной компании в млн. долларов
Чехия	56 379	
Honda Motor (Япония)		54 774
Nissan Motor (Япония)		53 680
Новая Зеландия	53 622	
Fiat (Италия)		51 332

Источник таблицы: составлено по
<http://rating.rbc.ru/article.shtml?2004/10/14/815631>.

Не всем странам, которые взялись за автомобилестроение, сопутствовал успех. Афоризм «Автомобиль не роскошь, а средство передвижения» процветает до сих пор во многих наших умах.

2. Поиск решения

- Автомобили, их дизайн, внутреннее устройство, удобства, которые они создают, отражают национальный характер, национальный колорит. Фольксваген мог появиться только в Германии – точность, законченность линий, удобный аскетизм, расчетливость в деталях. Форд с его намеком на роскошь, широкими формами, (хотя он создавался как народный автомобиль) – только в Америке. Японские автомобили, выдержанные в квадратных формах, напоминающие фигурки оригами, естественно, только в Японии.

● Обратимся к психологии людей, которую нужно не просто «учитывать», как у нас принято говорить, а основываться на ней. Человек есть существо многослойное. Мы материальны, душевны (эмоциональны) и духовны (этичны). Поэтому чистые идеи разума, оторванные от реальности, нужны, очень нужны, но только в сочетании с материальными носителями. Это прекрасно знали в прошлом, что нашло свое отражение в религиозных практиках. Так монахи всех конфессий должны не только молиться, но и обязательно заниматься чем-то физическим: рубить дрова, печь хлеб, заниматься боевыми искусствами. Уж они то знают, что заниматься только духовной практикой нельзя, потому что можно придти к помрачению разума, а при неумеренной ревности к умопомешательству.

● Получает распространение платформное конструирование и производство автомашин. Фольксваген «жук» в наше время воссоздан на платформе фольксвагена «Гольф». Дизайнеры все шире понимают, что такое платформа. Они идут к тому, что изнутри автомашины будут все более стандартны, а снаружи – кузов, кабина, – все более разнообразны. Причем новость в том, что общие платформы будут у нескольких компаний. (Напоминает это стандартизацию в мире компьютеров).

3. Вопросы

1. Что же делать нам при отставании российской автомобильной промышленности?

а) Копировать западные образцы своими силами?

б) Перейти полностью к «отверточному» (сборочному) производству иномарок?

в) Может быть, на основе какой-то зарубежной технической платформы добьемся создания национального автомобиля?

2. Может быть нам лучше специализироваться на других видах техники: космические аппараты, вертолеты, шагающие экскаваторы и т.п.?

Внешние эффекты — как увеличить выгоду и уменьшить потери?

Карамова О.В.

1. Проблемная ситуация

Внешние эффекты — это очень интересное явление в экономике. Наиболее часто положительные внешние эффекты возникают в сфере образования, здравоохранения, культуры, науки, создании новых технологий. К сожалению, гораздо более распространенным явлением в экономике является создание отрицательных внешних эффектов. В основном это происходит при использовании производителями экологически грязных технологий. Государство регулирует внешние эффекты при помощи корректирующих субсидий и налогов.

Например, инвестиции в научные исследования увеличивают производственные возможности не только фирмы и рабочих, в которых эти инвестиции непосредственно вложены, но также и производственные возможности других отраслей. Поэтому государство старается поддерживать те отрасли и проекты, которые дают положительный внешний эффект. В России определенные шаги в этом направлении были сделаны еще во времена СССР, когда были созданы научные города (Дубна), а также множество закрытых городов, занимавшихся секретными научными исследованиями.

В настоящее время перед государством стоит задача субсидирования научных проектов на государственных предприятиях, поддержки фирм, активно использующих новейшие научные разработки отечественных ученых. В этом случае налоговые преимущества могут быть основным средством при проведении политики, направленной на увеличение расходов на научные исследования. Необходимо поддерживать инфраструктуру научных городов, обеспечивать нормальные условия работы и жизнедеятельности ученых. В правовой сфере усилия государства должны быть направлены на защиту прав интеллектуальной собственности, принятие соответствующих законодательных актов.

В государственном бюджете России предусмотрена специальная часть расходов, идущая на целевое финансирование инвестиций. Она получила название — бюджет развития. Через бюджет развития осуществляется выделение государственных

гарантий, которые могут покрыть до 40% рисков частных инвесторов, участвующих в проектах бюджета развития собственными средствами. Важнейшими условиями выделения государственных инвестиций через бюджет развития является высокая экономическая эффективность и инновационный характер проектов.

Отрицательные внешние эффекты возникают при загрязнении природной окружающей среды. В нашей стране, в соответствии с Законом об охране окружающей природной среды, установлены нормативы допустимого загрязнения в виде предельно допустимой концентрации вредных веществ, предельно допустимых выбросов и сбросов вредных веществ, нормативы предельно допустимого уровня шума, вибрации, магнитных полей и иных вредных физических воздействий на природу. Такой способ регулирования внешних эффектов предполагает использование возможностей технического контроля за состоянием окружающей среды. В то же время он ограничивается этими техническими возможностями.

Однако в разных регионах – разная экологическая ситуация, которая требует специального подхода. Правительством Российской Федерации установлены коэффициенты, учитывающие экологические факторы. В соответствии с этими коэффициентами проводятся различия между экологической ситуацией в отдельных экономических районах страны, с учетом различий загрязнения атмосферного воздуха, почвы.

Лидерами по выбросам вредных веществ в атмосферу на протяжении последних пяти лет остаются Красноярский край, Тюменская, Свердловская, Челябинская, Кемеровская области. Эти области только по показателю выбросов в атмосферу следует отнести к зоне экологической катастрофы.

Одними из наиболее загрязненных районов остаются хозяйственные центры РФ, к сожалению, наиболее заселенные. Например, в результате деятельности промышленных предприятий город Череповец доведен до грани экологической катастрофы. И главная роль здесь принадлежит комбинату «Северсталь», ежегодная доля которого в выбросах в атмосферу составила 95% от общегородских. Флора и фауна Череповецкого региона гибнет и вырождается: санэпиднадзор запрещает сбор ягод и грибов в радиусе 40 км от города. Все это из-за одного комбината.

А сколько таких комбинатов по всей России? Если каждый также не будет думать об экологической чистоте, а только го-

няться за высокой прибылью, то Россия превратится в своеобразную «газовую камеру» мира.

В России в настоящее время используются два способа регулирования уровня загрязнения внешней среды – установление норм загрязнения окружающей среды (например, предельно допустимых концентраций (ПДК) ядовитых веществ) и плата за выбросы.

Согласно Закону РФ «Об охране окружающей природной среды», изданному в 1991 году, задачами экономического механизма охраны окружающей природной среды являются:

1) установление лимитов загрязнения выбросов и сбросов загрязняющих веществ в окружающую природную среду;

2) установление нормативов платы и размеров платежей за выбросы и сбросы загрязняющих веществ в окружающую природную среду;

3) предоставление предприятиям, учреждениям и организациям, а также гражданам налоговых, кредитных и иных льгот при внедрении ими малоотходных и ресурсосберегающих технологий, осуществлении эффективных мер по охране окружающей природной среды.

Применяемые в России в настоящее время способы уменьшения загрязнения не являются достаточно эффективными, так как требуют от государства больших затрат, связанных с проверкой качества окружающей среды и соблюдения норм загрязнения, взиманием штрафов или предоставлением субсидий, а также взиманием платы за загрязнение. Однако использование общемировых методов государственного регулирования загрязнения окружающей среды в российской практике преждевременно. Важной мерой регулирования отрицательных внешних эффектов является природоохранительное законодательство. Хотя в России это законодательство является довольно обширным и разносторонним, на практике оно действует еще недостаточно эффективно. Причин этому много, но одной из важнейших является несоответствие тяжести наказания тяжести преступления (в частности, низкие ставки взимаемых штрафов). Уголовная ответственность и возмещение нанесенного ущерба применяются значительно реже, чем надо было бы.

Наконец, отрицательным моментом является низкая экологическая культура населения. Сейчас необходимо разработать правовой механизм защиты экологических прав человека. Если каждый житель, здоровье которого пострадало от вредных выбросов какого-либо предприятия, подаст иск с требова-

нием материально возместить нанесенный ущерб, оценив свое здоровье в достаточно крупную сумму, предприятие просто экономически будет вынуждено срочно принять меры по снижению уровня загрязнения.

2. Поиски решения

А.

Административные средства управления охраной окружающей среды были известны еще в начале прошлого тысячелетия. В 1100 году в городах Британии регулировалось, когда и какие отходы горожане могут сбрасывать в протекающую через город реку. К административным средствам управления окружающей среды относятся разрешительные меры, запретительные, административные наказания, штрафы. Например, начало экономической деятельности, опасной для окружающей среды, требует получения официально выданного разрешения со стороны государственных органов. Насколько эффективны, просты или сложны в практическом осуществлении административные методы регулирования?

Б.

Стандарты по вредным выбросам – это установленные законом пределы концентрации вредных веществ в промышленных отходах.

К недостаткам этого способа можно отнести следующее: установление стандартов на выбросы в определенных пределах разрешает сбрасывать вредные вещества; установление единых для всей страны норм не учитывает разную степень остроты экологической проблемы в различных регионах и не стимулируют производителей снижать существующий уровень загрязнения. В результате установление стандартов на выбросы вызывает значительные потери отдельных фирм и общества и не стимулирует производителей к снижению существующего уровня загрязнения.

Обсудите эффективность законодательных мер регулирования загрязнения окружающей среды.

В.

Введение платы за выбросы – эта система применяется в ФРГ, США и других странах. Она способствует сокращению общего объема вредных выбросов.

Одним из новых методов регулирования загрязнения окружающей среды является продажа прав на загрязнение окружающей среды. Этот способ в настоящее время успешно применяется в США. Государство определяет объем вредных выбросов, допустимых в данном регионе и продает его в форме лицензий с аукциона. Предприятия и фирмы получают возможность обмениваться правом на выброс загрязняющих веществ.

Какие из экономических методов регулирования загрязнения окружающей среды применяются в мировой практике и России? Почему?

Г.

Регулирование отрицательных внешних эффектов, связанных с загрязнением окружающей среды возможно разными методами: административными, законодательными, экономическими. Какой из этих методов является самым эффективным?

3. Обсудите следующие вопросы

1. Почему школы, институты и другие организации сферы образования могут создавать положительные внешние эффекты?
2. Как регулирование прав собственности на изобретения влияет на увеличение положительного внешнего эффекта?
3. Может ли государство нанести вред экономике регулированием отрицательных внешних эффектов?
4. Каким образом каждый из нас, жителей России, может способствовать уменьшению загрязнения окружающей среды?

Интернет-банкинг за рубежом и в России

Муравьева А.В.

1. Проблемная ситуация

В последнее время развитие информационных технологий оказывает беспрецедентное влияние на все направления бизнеса и меняет облик даже таких консервативных организаций, как банки. В 1995 году западные банки впервые предоставили клиентам возможность иметь доступ к своим счетам через Интернет и, не посещая банк, проводить различные операции (отправлять платежи, продавать и покупать валюту, просматривать выписки по счетам и т.п.).

Масштабы и скорость распространения интернет-банкинга впечатляют. Так, в 2004 году в Западной Европе было свыше 40 млн. пользователей Интернет, 45% из которых прибегали к услугам банков через глобальную сеть. Наибольшим спросом интернет-банкинг пользуется в скандинавских странах и Германии (более чем у 50% пользователей Интернета). Информация для сравнения: в Греции и Португалии аналогичный показатель составляет 21% и 31% соответственно.

Широкое распространение интернет-банкинг получил в США, где действует наибольшее количество виртуальных банков (29) и около 75% всех банковских операций производится через компьютерные сети, а также в странах Юго-Восточной Азии. Интересный факт: известная японская компания Sony в 2002 году открыла собственный виртуальный банк. В первый же день на его страницу зашли 13,5 тыс. человек, в течение первого месяца было открыто свыше 20 тыс. счетов.

Российские банки также предлагают своим клиентам проведение операций через Интернет, по своим техническим возможностям и спектру услуг они зачастую не уступают западным банкам. Однако к интернет-банкингу по некоторым оценкам прибегают всего лишь 30–50 тыс. человек, хотя Интернетом охвачено уже более 10% населения России.

2. Вопросы

1. Хотели бы вы пользоваться банковскими услугами через глобальную сеть? Каких преимуществ и рисков вы от этого ожидаете?

2. Что выигрывают и с какими проблемами сталкиваются банки, развивая эти услуги?
3. В чем причина неравномерного развития Интернет-банкинга по странам? Почему в России он не получил такого распространения, как в Западной Европе, США и Японии?
4. В Иркутске проводился опрос населения из различных социальных и возрастных групп с целью выяснить, кто является потенциальным потребителем Интернет-банкинга на российском рынке. Как вы думаете, какие результаты были получены? Если бы опрос проводился в другом регионе России, насколько существенно могли бы отличаться результаты?
5. Чем может объясняться вторжение компании Sony в банковский бизнес?

В чем состоит рецепт успешного предпринимательства?

Колодня Г.В.

1. Проблемная ситуация

Большинство ныне функционирующих бизнесов в нашей стране зародилось в 90-е годы XX века. В течение недолгого периода становления и развития рыночных отношений в отечественной экономике многие предприятия прекратили свое существование по причине неэффективности, в результате стратегического просчета или неправильно выбранной рыночной ниши. Выбор некоторых предпринимателей оказался удачным, а выбранное направление – перспективным. За сравнительно непродолжительное время функционирования успешные бизнесы сумели не только завоевать лидерские позиции на отечественном рынке, но и проявить себя за рубежом.

Успешным и удачливым является бизнес российского предпринимателя Бориса Нуралиева – основателя компании «1С». Свою карьеру этот человек начал программистом в Центральном статистическом управлении Госкомстата СССР. В 1991 году Б. Нуралиевым была основана компания «1С», которой он руководит в настоящее время. «1С» – это крупнейшая российская

софтверная компания, занимающая в своем сегменте* такую долю рынка, что часто ее называют отечественным «Майкрософтом», а ее руководитель неоднократно признавался одной из наиболее авторитетных личностей компьютерного бизнеса России.

В компании «1С» работает около 220 человек. Основной костяк команды сформировался еще во время учебы в институте (Московский экономико-статистический институт) и работы в Госкомстате. Деятельность фирмы «1С» началась с написания программного обеспечения для электронных бирж. Следующим направлением деятельности компании стала разработка программ для бухгалтерии («1С:Бухгалтерия»). В дальнейшем стали создавать игровые и обучающие программы. Так, к примеру, игровая программа-авиаимулятор «Ил-2. Забытые сражения» стала первой российской игрой, попавшей на прилавки американских магазинов Wal-Mart и по продажам обогнавшей американский аналог Microsoft Flight Simulator. В 2001 году на самой главной выставке, посвященной компьютерным играм, – E3 в Лас-Вегасе – компьютерная игра «1С:Ил-2 Штурмовик» получила сразу две высших награды: лучшая игра выставки и лучший авиаимулятор года. Второе место занял Flight Simulator от Microsoft.

«1С» имеет самую большую на компьютерном рынке СНГ партнерскую сеть, является официальным дистрибьютором программного обеспечения IBM-Lotus, Intel, Microsoft, Novell, Symantec. Дилерами «1С» являются более 3000 постоянных партнеров в 500 городах России и стран СНГ.

Партнерская сеть Нуралиева не имеет себе равных в России. Она выстроена по системе франчайзинга. 1С: Франчайзинг представляет собой сеть из более 2900 предприятий, сертифицированных фирмой «1С» на оказание комплексных услуг по автоматизации учетной и офисной работы.

Самым ценным «активом» фирмы «1С» являются сотрудники. «Я всегда считал, что люди на фирме – это самое важное. Наш бизнес создается из ничего, буквально из нулей и единиц,

* Сегментация рынка (от лат. segmentum – отрезок) – разделение рынка на отдельные части (сегменты) по признаку вида продаваемого товара, территориального расположения, типа наиболее представленных на данной части рынка покупателей, по социальным признакам. Выделяют сегментирование рынка по географическому типу, когда в основу заложены географические факторы; сегментирование по демографическому принципу, в основе которого лежат демографические признаки; сегментирование рынка по поведенческому принципу, исходя из поведенческих особенностей покупателей. Современный экономический словарь. под ред. Райзберга Б.А. – М.: ИНФРА – М, 1997. С.309.

своими руками и головой. Наш капитал, главная движущая сила – люди и их умения, их навыки и конечно, раскрученная торговая марка, репутация», – таково мнение руководителя «1С».

Компания «1С» работает по принципам, которые принимаются ее сотрудниками, помогают работать эффективно и поддерживать высокий уровень конкурентоспособности.

Принципы работы фирмы «1С»:

1. Ориентироваться на удовлетворение реальных потребностей массового производства.
2. Работать рентабельно.
3. Быть надежным и выгодным партнером, честно относиться к партнерам, конечным пользователям, сотрудникам.
4. Работать хорошо, делать и продавать продукцию лучше конкурентов.
5. Опирается на собственные силы.
6. Изучать чужой опыт, но думать своей головой.

2. Вопросы для обсуждения

1. Определите, в каком виде предпринимательства можно отнести компанию «1С» Бориса Нуралиева.
2. Почему компания «1С» осуществляет развитие франчайзинговой сети в регионах Российской Федерации и странах СНГ?
3. Что мотивирует Б. Нуралиева заниматься предпринимательской деятельностью?
4. Какие качества характеризуют основателя компании «1С» как предпринимателя?
5. В чем заключается уникальность компании «1С»?
6. Благодаря каким факторам стало возможным создание на отечественном рынке лидера программного обеспечения?
7. Что помогает компании «1С» удерживать лидерские позиции на российском рынке?
8. Почему самым ценным «активом» фирмы «1С» являются люди?
9. В чем состоит, на ваш взгляд, секрет успешного предпринимательства основателя компании «1С» Б. Нуралиева?

ДЕЛОВАЯ ИГРА ПО ТЕМЕ: «РЫНОК ТРУДА»

К.э.н., доцент Карамова О.В.

Деловые игры являются динамичной и эмоциональной формой обучения, которая способствует развитию творческого подхода и выработке некоторых практических навыков. Моделирование конкретных экономических ситуаций предоставляет возможность школьникам принимать самостоятельные решения, эффективно закреплять полученные теоретические знания. Ролевые деловые игры, в отличие от компьютерных, можно адаптировать в соответствии с уровнем подготовленности учащихся. Учитель может изменять цель, поставленную в игре, форму и продолжительность проведения игры.

Деловая игра должна продемонстрировать деловой поиск решения проблемы, показать интересы разных участников конфликта. Деловая игра иллюстрирует экономически грамотный и правовой подход к разрешению сложных ситуаций в экономике и обществе.

Деловая игра по теме «Рынок труда» посвящена проблеме взаимодействия труда, капитала и государства. Предлагается к рассмотрению в форме ролевой игры конфликтная ситуация забастовки, объявленной авиадиспетчерами. Она показывает, что назрели проблемы внутри фирмы, а может быть и страны.

Для успешного проведения деловой игры рекомендуется начать с предварительной подготовки. Учащихся следует разделить на пять групп и назначить руководителя в каждой:

1. Профсоюз Авиадиспетчеров.
2. Совет Директоров Авиакомпаний.
3. Потребители.
4. Государство.
5. СМИ.

Всех участников игры надо ознакомить со сценарием и дать задание, подготовить свои выступления.

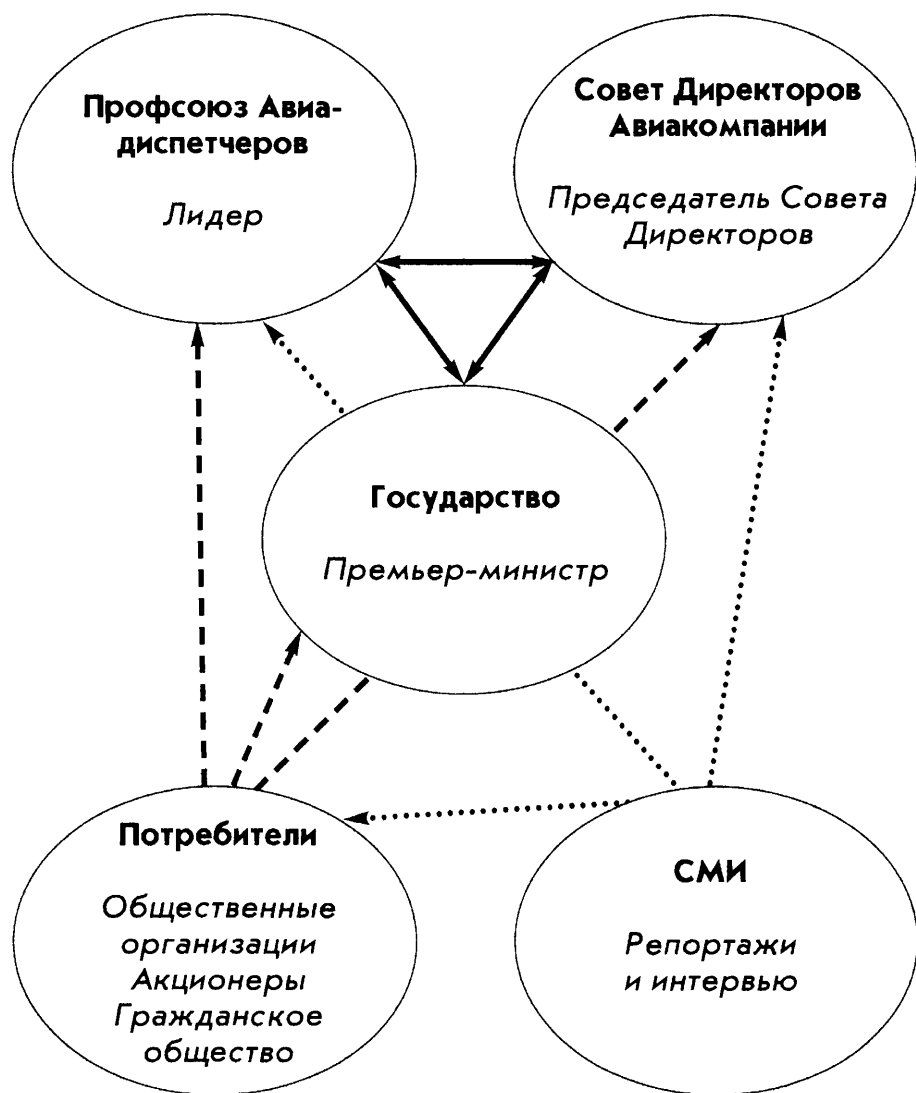
Группа профсоюзов продумывает требования к администрации фирмы. В них могут входить положения об увеличении заработной платы, сокращении рабочего времени, улучшении условий труда, медицинского обслуживания, о социальных гарантиях и выплатах и т.д. Группа профсоюзов может нарисовать плакаты с лозунгами, выдвигаемыми их организацией.

Группа Совет Директоров Авиакомпании придумывает название своей фирмы, эмблему, логотип. Группа готовит свои предложения к профсоюзу по урегулированию конфликта. Совет директоров обсуждает экономические возможности своей компании, ущерб от остановки работы. Рассматриваются вопросы перспектив развития компании и долгосрочного сотрудничества с профсоюзом по профессиональной подготовке кадров, улучшению условий труда и быта.

Группа Потребителей подготавливает требования и резолюции, которые будут выдвигать общественные организации (продумать названия), акционеры, представители бизнеса (других фирм), заинтересованных в нормальной деятельности Авиакомпании. Группа потребителей представляет различные социальные интересы групп общества, поэтому требования и пожелания могут быть разнообразными.

Группа Государство готовит материалы для обсуждения мер по урегулированию конфликта. Все министры готовят свои предложения по решению создавшейся проблемы. Премьер-министр готовит материал как итог предложений со стороны всех министров. Крайние точки зрения по этому вопросу высказывают министр обороны страны и министр внутренних дел. Они выдвигают доводы в пользу решительных мер и применения силы. Министр социального развития предлагает меры обширной социальной программы, которая включает вопросы охраны труда, образования, здравоохранения, отдыха, жилья и т.д. Свои более взвешенные точки зрения высказывают министры юстиции и экономического развития. Министр юстиции готовит материал по правовому пути решения проблемы, министр экономического развития предлагает экономические меры.

Схема проведения деловой игры



Группа СМИ должна продумать комментарий к репортажу с места событий. От этой группы зависит в деловой игре очень многое. Она должна создать дух и обстановку демонстрации профсоюзов. Описать место и настроение участников. Создать эмоциональное описание массового митинга. Группа должна

тщательно продумать вопросы для интервью со своими героями. Интервью должны отражать образ лидеров, вызывать к ним симпатию.

Сценарий деловой игры

1. Профсоюз. Лидеры профсоюза объявляют забастовку и выдвигают свои требования. Модель монополии на рынке труда.

Лидеры проводят митинг. Лозунги и требования красочно изображают на доске или плакатах. График модели монополии чертят на доске.

2. СМИ ведут репортаж с места событий и берут интервью у лидера профсоюзов.

3. Председатель Совета директоров Авиакомпании (единственной в стране) ведет заседание директоров, он выслушивает предложения всех директоров. Обсуждаются требования профсоюза, уступки, возможные последствия забастовки. Модель монополии на рынке труда.

Свои доказательства красочно изображают на доске. График модели монополии на рынке труда чертят на доске.

4. СМИ ведут репортаж с места событий и берут интервью у председателя Совета директоров.

5. Общество защищает права потребителей, интересы пассажиров, у которых срываются рейсы; интересы акционеров Авиакомпании.

Лидеры общества проводят митинг. Лозунги и требования красочно изображают на доске.

6. СМИ ведут репортаж о митинге и берут интервью у представителей гражданского общества.

7. Государство. Премьер-министр с министрами обсуждает ситуацию. Выслушивает крайние точки зрения по этому

вопросу – министр обороны страны и министр внутренних дел предлагают силовые методы. Министр социального развития предлагает меры обширной социальной программы. Свои более взвешенные точки зрения высказывают министры юстиции и экономического развития. Обсуждают возможные варианты урегулирования.

На доске чертят график равновесия при взаимной монополии на рынке труда.

8. СМИ берут интервью у Премьер-министра, министров.

9. Переговоры. Представитель профсоюза, председатель Совета директоров, Премьер-министр садятся за стол переговоров и ищут взаимоприемлемое решение.

10. Подведение итогов. Премьер-министр, Представитель профсоюза, председатель Совета директоров объявляют результат переговоров. СМИ ведут репортаж.

СПИСОК ТЕМ ДЛЯ НАПИСАНИЯ ЭССЕ И ОБСУЖДЕНИЯ НА УРОКАХ

ТЕМА 1

1. Существуют ли три отдельных фундаментальных проблемы экономики или все они сводятся к одной?
2. Что важнее: пушки или масло?
3. В чем состоят достоинства и недостатки рыночной системы? Как усилить первые и ослабить вторые?
4. Какие факторы производства вы знаете? Перечислите основные субъекты экономики и опишите их роль.
5. Не является ли рыночная экономика эффективной только для богатых?

ТЕМА 2

1. В магазинах предлагают купить товар длительного пользования в кредит под 0% годовых. Действительно это бесплатный кредит?
2. Как влияет на доходы населения инфляция?
3. Может ли полезность товара быть одинаковой для всех потребителей?
4. Согласны ли вы с утверждением, что более высокая цена свидетельствует о более высоком качестве?
5. Выбор каждого конкретного человека субъективен и непредсказуем. Можно ли разделить потребителей на группы, которые одинаково реагируют на изменения в предложении товара? Какой признак должен лежать в основе подобно деления? Следует ли учитывать доход, возраст, пол потребителя, его желание следовать моде? Какие моменты еще следует принимать во внимание?

ТЕМА 3

1. Какие ценовые и неценовые факторы наиболее сильно влияют на спрос в современной России?
2. Какую роль имеет фактор времени в формировании рыночного предложения? Есть ли иные неценовые факторы предложения?
3. Как и во всех ли случаях устанавливается рыночное равновесие? Опишите неравновесные ситуации в переходной экономике.
4. Эластичность рыночного спроса по цене и доходам. Опишите реакцию спроса в России на девальвацию рубля в 1998 году. Почему спрос на разные товары изменился не одинаково?
5. Целесообразно ли государственное вмешательство в процессы рыночного ценообразования? Приведите примеры удачного и неудачного государственного вмешательства из российской практики.

ТЕМА 4

1. Как соотносятся между собой фирмы и рынок?
2. Объясните, почему фирма стала господствующей формой организации производства в рыночной экономике.
3. Почему в экономике существуют разные типы фирм? Назовите основные организационно-правовые формы предприятий в российской экономике. Какие из них кажутся вам наиболее важными для нашей страны?
4. Почему крупный бизнес чаще всего имеет форму акционерного общества? Как управляется АО? Какие особенности имеют АО в России?
5. Объясните, почему возникают объединения предприятий. Сложились ли такие объединения в России?

ТЕМА 5

1. Поясните сущность понятий бухгалтерских и альтернативных издержек. Какую роль каждое из них играет в деятельности российских предприятий?
2. Охарактеризуйте понятия постоянных, переменных и валовых издержек. Каков их уровень на современных российских предприятиях? Какие меры на уровне отдельных фирм и всего государства должны, на ваш взгляд, быть приняты для их снижения?
3. Объясните понятия износа и амортизации. Какой вид износа (моральный или физический) определяет современную ситуацию на отечественных предприятиях?
4. Что такое краткосрочный и долгосрочный периоды в экономическом понимании?
5. Что такое экономия и дезэкономия на масштабах производства?
6. Почему существует оптимальный размер предприятия?

ТЕМА 6

1. Можно ли считать совершенную конкуренцию наиболее эффективным типом рынка? Приведите свою аргументацию.
2. Что такое дифференциация продукта и какую роль она играет в формировании рынка монополистической конкуренции?
3. Какую роль играет реклама в экономике? Опишите позитивные и негативные стороны современной российской рекламы.
4. Что является главным барьером на пути проникновения в олигополистическую отрасль?
5. Что такое ценовая дискриминация? Какие ее разновидности вы знаете? Распространена ли ценовая дискриминация в России?
6. В чем состояли особенности государственного монополизма советской эпохи?

ТЕМА 7

1. Чем определяются различия в уровне заработной платы? Существует ли в современной России дифференциация заработной платы по возрастному, половому, национальному признакам? Обсудите эту проблему.
2. В чем состоит роль профсоюзов на рынке труда? Каковы особенности профсоюзной деятельности в нашей стране?
3. Сопоставьте разницу между понятиями «фактор производства капитал». И «капитал предприятия». Постарайтесь найти максимальное число отличий.
4. Что такое ваучерная приватизация? Обоснуйте необходимость приватизации при проведении рыночных реформ и обсудите достоинства и недостатки ее конкретной реализации в России.
5. Что понимают под фактором «земля» в широком и узком смыслах? Какую роль играет этот фактор в экономике России?
6. В чем состоят преимущества и недостатки консервации ресурсов? Эффективно ли использование невозобновляемых ресурсов в современной России?
7. Назовите специфические особенности аграрного сектора экономики?

ТЕМА 8

1. В каких областях рынок терпит фиаско, и государство вынуждено выполнять экономические функции? Что такое общественные товары?
2. Ваучерная приватизация в России: ход, результаты и противоречия.
3. Как решаются проблемы дефицита государственного бюджета?
4. Оправдало ли себя введение 13% налога на прибыли в России?
5. Предположим, рассматривается предложение сократить налоги, чтобы стимулировать экономику и способствовать ее выходу из кризиса. Имеет ли значение, какие налоги сократить: с населения или с предприятий? Обоснуйте свой ответ.

ТЕМА 9

1. В чем отличия макроэкономического и микроэкономического подходов к анализу экономики?
2. Каковы цели развития национальной экономики?
3. Можно ли считать ВВП исчерпывающим показателем экономического благосостояния? Аргументируйте вашу точку зрения.
4. Имеется ли нарушение равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением в экономике России? В чем причины? Каковы пути достижения равновесия?
5. Проблемы превращения сбережений в инвестиции в современной России.

ТЕМА 10

1. Какие функции денег дополнительно выделяет марксистская теория? Считаете ли вы особое выделение этих функций рациональным?
2. Опишите металлический этап в истории денег. Закончился ли он в наше время?
3. Почему с течением времени постоянно расширялось неметаллическое денежное обращение?
4. Какие причины вызывали бартеризацию российской экономики? Почему этот процесс пошел на убыль?
5. В чем заключается роль Центрального банка?
6. Центральный банк решает использовать политику «дорогих денег» для ограничения инфляции. В чем сущность этой политики?

ТЕМА 11

1. Раскройте экономические механизмы развития инфляции издержек.
2. Имеется ли скрытая безработица в России?
3. Предположим, что принята программа компенсаций по безработице. Почему безработица продолжает вызывать беспокойство общества?
4. Как объяснить существование в современных условиях наряду с безработицей вакантных рабочих мест? С каким видом безработицы связано это явление?
5. Объясните, почему макроэкономическая политика государства, направленная на снижение безработицы, оборачивается, как правило, ростом цен?

ТЕМА 12

1. Что понимается под качеством экономического роста? Идентичны ли понятия «экономический рост» и «экономическое развитие»?
2. Существует ли проблема границ экономического роста? Что является ограничителем роста в современных условиях?
3. Как связаны между собой цели и тип экономического роста? Можно ли при длительном преобладании в стране экстенсивного типа экономического роста рассчитывать на устойчивое повышение уровня жизни?
4. В чем суть теории «длинных волн конъюнктуры» Н. Кондратьева?
5. Опишите классическую и современную модель экономического цикла. Каковы его фазы согласно каждой из моделей? В чем заключается модернизация цикла? В чем причины?

ТЕМА 13

1. Почему страны стремятся увеличить число своих внешнеторговых партнеров, может быть выгоднее производить товары, которые импортируются, у себя в стране?
2. Зачем нужно регулировать международную торговлю? Верно ли утверждение, что каждая страна может придерживаться в торговле тех правил, которые ей более выгодны? А вы как считаете и почему?
3. Согласны ли вы с тем, что таможенные пошлины – это пережиток прошлого и что в современных условиях без них можно обойтись? Если бы вы были главой государства, издали бы вы декрет об отмене таможенных пошлин, если да, то почему, или если нет, то почему?
4. Каким образом рассчитываются между собой участники внешней торговли за товары и услуги, если не существует единой валюты? Что такое валютный курс и почему он так важен для продавцов и покупателей?
5. Считаете ли вы, что банки – это помеха для участников международной торговли? Если вы так не считаете, то попытайтесь объяснить, какие функции выполняют банки в международной торговле.
6. В чем состоит смысл составления платежного баланса? Какую информацию могут почерпнуть из этого документа специалисты?
7. Может ли решить глобальные проблемы отдельно взятое государство?

ТЕМА 14

1. Каковы мотивы предпринимателя при ведении бизнеса?
2. Все ли могут быть предпринимателями? Какие черты характера и компетенции нужно для этого иметь?
3. Чем продиктована необходимость государственного предпринимательства? Какова его роль и эффективность в нашей стране?
4. Какие функции выполняет рынок ценных бумаг в развитых рыночных экономиках и в России? Прокомментируйте роль биржевых спекуляций в нашей стране.
5. Какова роль страховых компаний в развитии бизнеса?

Альтернативная стоимость /гл. 1/ – ценность других благ, которые можно было бы получить при наиболее выгодном из всех доступных способов использования данного ресурса.

Амортизация /гл. 5/: 1) износ капитальных ресурсов; 2) способ возмещения затрат капитальных ресурсов путем постепенного перенесения его стоимости на производимую продукцию.

Амортизационные отчисления /гл. 5/ – отчисления по установленным законодательством нормам, отражающие износ основного капитала.

Антимонопольное законодательство /гл. 6/ – совокупность законодательных актов, направленных на ограничение монополистических злоупотреблений.

Арендная плата /гл. 7/ – вознаграждение за пользование землей, выплачиваемое арендатором землевладельцу. Включает: ренту + все затраты на возмещение капитальных вложений (амортизация) + процент на вложенный капитал.

Банк /гл.10/ – учреждение, которое наряду с собственным капиталом привлекает внешний капитал в виде вкладов (депозитов) и получает доход за счет предоставления кредита под проценты.

Банковская система /гл. 10/ – упорядоченная совокупность банков. В двухуровневой банковской системе имеют место связи двух типов: между самими коммерческими банками и между центральным банком, с одной стороны, и коммерческими банками – с другой.

Безработица /гл.11/ – одна из форм макроэкономической нестабильности наряду с кризисами и инфляцией. Возникает из-за несовершенства работы рыночного механизма. Обусловлена превышением количества людей, желающих найти работу (предложение рабочей силы) над числом имеющихся рабочих мест, соответствующих профилю и квалификации претендентов на эти рабочие места (спрос на рабочую силу).

Благо /гл. 1/ – средство, удовлетворяющее потребность.

Благо нормальное /гл. 3/ – товар, спрос на который при росте доходов увеличивается.

Благо свободное /гл. 1/ – средство удовлетворения потребностей, имеющееся в неограниченном количестве.

Благо экономическое /гл. 1/ – средство удовлетворения потребностей, имеющееся в ограниченном количестве.

Бизнес-план /гл. 14/ – документ, содержащий обоснование действий, которые необходимо осуществить для реализации проекта (создания нового предприятия).

Бюджет /гл. 8/ – роспись (баланс) доходов и расходов.

Государственный бюджет /гл. 8/ – основной финансовый план государства, который по материальному содержанию есть централизованный фонд денежных средств, а по социально-экономической сущности – инструмент перераспределения национального дохода.

Бюджет семейный /гл. 2/ – совокупность доходов и расходов членов семьи.

Валовой внутренний продукт (ВВП) (gross domestic product – GDP) /гл. 9/ – основной макроэкономический показатель, используемый для реального статистического измерения производства и потребления национального продукта.

Номинальный ВВП /гл. 9/ – валовой внутренний продукт, подсчитанный в текущих ценах определенного периода: $Y_{\text{номинал}} = \sum P_{t,i} \times Q_{t,i}$, где $Y_{\text{номинал}}$ – номинальный ВВП, $P_{t,i}$ – цена, а $Q_{t,i}$ – количество i -го товара (или услуги), произведенного в стране в данный период.

Реальный ВВП /гл. 9/ – валовой внутренний продукт, выраженный в сопоставимых (постоянных) ценах, т.е. в ценах определенного (базового) года: $Y_{\text{реальный}} = \sum P_{\text{const},i} \times Q_{t,i}$, где $Y_{\text{реальный}}$ – реальный ВВП, $P_{\text{const},i}$ – цена, а $Q_{t,i}$ – количество i -го товара (или услуги), произведенного в стране в данный период.

Валюта /гл. 12/ – национальная денежная единица, например, рубль, доллар США, швейцарский франк, йена и т.п.

Обменный курс валюты /гл. 12/ – пропорция обмена одной валюты на другую. Цена одной валюты, выраженная в другой валюте.

Внешние эффекты (экстерналии) /гл. 8/ – не получившие отражения в ценах затраты (отрицательные экстерналии) или выгоды (положительные экстерналии) от рыночных сделок, которые несут или которым пользуются лица, участвовавшие в сделке.

Выручка (total revenue, TR) /гл. 5/ – сумма дохода, получаемого фирмой от продажи определенного количества товара (услуги).

Предельная выручка (marginal revenue – MR) /гл. 5/ – дополнительный доход, полученный в результате продажи последней из реализованных единиц продукции.

Глобальные экономические проблемы /гл. 12/ – проблемы, которые имеют комплексный характер, обусловлены кризисом традиционных технологий и нарушением законов взаимодействия человека и природы, а также находятся на стыке экономики, политики, социальной сферы, науки и техники. Выделяют следующие глобальные проблемы человечества: загрязнение окружающей среды; демографический взрыв и перенаселение во многих странах мира; нехватка продовольствия и голод; сохранение мира, разоружение и конверсия.

Государство (правительство) /гл. 13/ – коллективный экономический субъект (совокупность учреждений и организаций), обеспечивающий экономику общественными благами (правопорядок, безопасность).

Государственная политика в области занятости /гл. 11/ – совокупность правовых, организационных и экономических мер, проводимых государством в целях снижения уровня безработицы в стране, а также сглаживания негативных последствий безработицы.

Государственная политика в области международной торговли /гл. 13/ – совокупность методов, мер и инструментов, направленных на регулирование экспортно-импортных операций. Различают тарифные, основанные на использовании таможенного тарифа, и нетарифные (квоты, лицензии, субсидии и т.д.) инструменты регулирования международной торговли.

Государственный долг /гл. 8/ – сумма задолженности государства по кредитным операциям. В зависимости от рынка раз-

мещения, валюты и др. параметров различают внутренний и внешний государственный долг.

Денежная политика /гл. 10/ – важнейшее направление экономической политики государства. Посредством изменения предложения денег и через процентную ставку осуществляется воздействие на состояние экономики в целом.

Денежный агрегат /гл. 10/ – показатель структуры денежной массы, принятый в международной практике. Пример: агрегат M_0 показывает сумму наличных денег в обращении. Агрегат M_1 включает агрегат M_0 и остатки денег, находящихся на счетах в банках. Агрегат M_2 отличается от агрегата M_1 на сумму срочных вкладов. Для исчисления агрегата M_3 к агрегату M_2 добавляются депозитные сертификаты и облигации государственных займов.

Деньги /гл. 10/ – все, что признается людьми за деньги и выполняет их функции (средство обращения, мера стоимости, средство накопления).

Дисконтирование /гл. 7/ – метод сравнения разновременных денежных потоков путем их приведения (пересчета) к текущему временному периоду.

Текущая дисконтированная стоимость (present discount value – PDV) /гл. 7/ – сегодняшняя стоимость совокупных будущих доходов: $PDV = \frac{TR_n}{(1+i)^n}$, где PDV – текущая дисконтированная стоимость; TR_n – совокупный доход; n – число лет; i – ставка дисконтирования.

Дискриминация на рынке труда /гл. 7/ – ситуация на рынке труда, когда оплата зависит не от количества и качества труда, а от возраста, пола и национальности работников.

Домашнее хозяйство /гл. 1, 7/ – субъект рыночной экономики (индивид или семья), предоставляет принадлежащие ему ресурсы (труд, землю, капитал) для осуществления процесса производства, на полученные в результате этого доходы покупает товары и услуги для личного потребления.

Доход /гл. 2/- общая сумма денег, заработанных или полученных в течение какого-либо периода (обычно за год).

Номинальный доход /гл. 2/ – доход в денежной сумме.

Включает заработную плату, дивиденды, доход от предпринимательской деятельности, различные трансфертные платежи (пособия по социальному обеспечению, по безработице, пенсии и т.д.), а также предоставление товаров и услуг по ряду правительственных программ, субсидии на оплату жилья, продовольственную помощь, пособия на образование, доходы от увеличения стоимости акций, облигаций, недвижимого имущества.

Реальный доход /гл. 2/ – это номинальный доход, скорректированный с учетом индекса цен на товары и услуги.

Факторный доход /гл. 1/ – денежные или иные средства, получаемые собственниками факторов производства от продажи ресурсов.

Закон предложения /гл. 3/ – прямая зависимость между ценой и величиной предложения.

Закон спроса /гл. 3/ – обратная зависимость между ценой и величиной спроса при прочих равных условиях.

Закон убывающей отдачи /гл. 5/ – добавление единиц переменного ресурса при фиксированной величине постоянных ресурсов непременно рано или поздно приводит к ситуации, когда каждая последующая единица переменного ресурса начнет прибавлять к валовому продукту меньше, чем его предыдущая единица.

Затраты (издержки) /гл. 5/ – все, что производитель (фирма) расходует в целях достижения необходимого результата.

Бухгалтерские затраты (явные или внешние) / гл. 5/ – сумма выплат фирмы, осуществленных ею своим поставщикам и работникам.

Экономические затраты / гл. 5/ – издержки упущенных возможностей; сумма явных (внешних) издержек и неявных (внутренних) издержек, т.е. затрат ресурсов, находящихся в собственности предприятия.

Земля как фактор производства /гл. 1, 7/ – природные условия, используемые в производственном процессе (широкое понимание). В узком смысле слова под землей понимаются собственно земельные угодья.

Земельная рента /гл. 7/ – доход, получаемый собственником земли.

Рынок земли /гл. 7/ – это рынок, на котором в результате взаимодействия спроса арендаторов и предложения земельных участков землевладельцами формируются цены на природные ресурсы.

Издержки (затраты) /гл. 5/ – все, что производитель (фирма) расходует в целях достижения необходимого результата.

Необратимые издержки /гл. 5/ – расходы, которые невозможно вернуть при принятии решения об альтернативном использовании ресурсов.

Переменные издержки (total variable cost – TVC) /гл. 5/ – затраты переменных ресурсов. Меняются в зависимости от объема выпуска.

Постоянные издержки / гл. 5/ – затраты постоянных ресурсов (total fixed cost – TFC). Не зависят от объемов выпуска.

Предельные издержки (marginal cost – MC) /гл. 5/ – изменение общих издержек, связанное с производством дополнительной единицы продукции.

Средние издержки (average cost) /гл. 5/ – уровень издержек в расчете на единицу продукции.

Средние постоянные издержки (average fixed cost – AFC)/гл. 5/ – постоянные издержки, приходящиеся на единицу продукции.

Средние переменные издержки (average variable cost – AVC) /гл. 5/ – затраты переменного ресурса с которыми в среднем производится единица продукции.

Измерение неравенства доходов /гл. 8/ – анализ распределения доходов между различными группами населения. В качестве инструментов используют:

Децильный коэффициент /гл. 8/ – соотношение между первой 10%-ной (беднейшей) и последней 10%-ной (богатейшей) группами населения.

Коэффициент Джинни /гл. 8/ – коэффициент концентрации доходов, который показывает масштабы неравенства доходов.

Кривая Лоренца /гл. 8/ – показывает отклонение фактического распределения доходов населения от их равномерного распределения. Названа в честь американского экономиста, разработавшего методику графической интерпретации.

Индекс цен /гл. 2/ – показатель, отражающий соотношение цен на товары и услуги за два различных периода времени. Позволяет оценивать инфляционные процессы.

Инфляция (лат. *Inflatio* – вздутие) / / – процесс длительного и устойчивого (обычно длящегося не менее года) обесценения денег, вызванного снижением их относительной редкости по сравнению с товарной массой. Различаются:

Галопирующая инфляция /гл. 11/ – вид инфляции с позиции темпа роста цен, когда рост цен от 20 до 200% в год (деньги начинают ускоренно материализоваться в товары).

Гиперинфляция /гл. 11/ – вид инфляции с позиции темпа роста цен, когда цены растут астрономически, расхождение цен и заработной платы принимает катастрофические размеры, нарушается благосостояние далее наиболее обеспеченных слоев общества.

Открытая инфляция /гл. 11/ – вид инфляции, когда имеет место рост уровня цен, падение покупательной способности денежной единицы, рост стоимости потребительской корзины.

Подавленная инфляция /гл. 11/ – вид инфляции, когда цены не повышаются при резком росте неудовлетворенности спроса. Возникает дефицит, товары уходят на черный рынок, ассортимент их сокращается. Характерна для административно-командной экономики с централизованным регулированием цен.

Скрытая инфляция /гл. 11/ – вид инфляции, когда: а) снижается качество товаров и услуг при неизменном уровне цен; б) официальная статистика не отражает рост уровня государственных розничных цен из-за произвольно выбранной потребительской корзины; в) инфляция захватывает и инвестиционную сферу – растет сметная стоимость основных производственных фондов. Подобная ситуация была характерна

для СССР, Болгарии, Румынии конца 80-х годов XX века.

Умеренная (ползучая) инфляция /гл. 11/ – вид инфляции с позиции темпа роста цен, когда цены растут менее 20% в год (стоимость денег практически сохраняется).

Капитал как фактор производства (capitalis – главный) /гл. 7/ – совокупность производственных ресурсов, созданных людьми ради получения прибыли.

Рынок капитала /гл. 7/ – это рынок, на котором в результате взаимодействия инвестиционного спроса и предложения инвестиционных ресурсов формируется цена на капитал в форме процентного дохода.

Конкуренция /гл. 6/ – состязание, борьба, соперничество за обладание некоторым ограниченным ресурсом.

Кредит (от лат. creditum – ссуда, долг) /гл. 2/ – предоставление денег (или товара) в долг на гарантированных условиях возвратности, срочности и платности.

Потребительский кредит /гл. 2/ – предоставляется непосредственно домашним хозяйствам. Его объектами являются товары длительного пользования (квартиры, автомашины, мебель и т.п.). Выступает или в форме продажи товаров с отсрочкой платежа, или в форме предоставления банковской ссуды на потребительские цели.

Кривая производственных возможностей /гл. 1/ – геометрическое место точек, показывающих различные комбинации двух благ, которые могут быть произведены при полном использовании ресурсов на данном технологическом уровне.

Макроэкономика (macroeconomics) /гл. 9/ – наука о принципах (закономерностях) функционирования национальной экономики в целом. В предмете макроэкономики выделяются три составные части: национальная экономика, государственная экономическая политика и регулирование, взаимодействие национальных экономик в рамках мирового хозяйства.

Макроэкономический анализ /гл. 9/ – метод макроэкономического исследования, основанный на выделении наиболее важных, существенных моментов в экономическом процессе и мысленном отвлечении от второстепенных деталей.

Маркетинг /гл. 14/ – это вид деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена.

Максимизация прибыли /гл. 5/ – определение объема производства продукции, при котором предельные издержки (MC) равны предельной выручке (MR).

Международная торговля /гл. 13/ – сфера международных товарно-денежных отношений. Представляет собой совокупность внешней торговли всех стран мира. Делится на торговлю: а) сырьевыми товарами, б) машинами и оборудованием, в) потребительскими товарами.

Международные финансы /гл. 13/ – совокупность стоимостных потоков, связанных с мобилизацией, распределением и использованием денежных ресурсов в рамках всего мирового хозяйства.

Менеджмент /гл. 14/ – управление, нахождение наиболее востребованного рынком способа использования ресурсов.

Метод /гл. 1/ (от греч. *methodos* – путь к чему-либо или способ достижения цели) – учение о происхождении, структуре и способах применения всей совокупности познавательных средств.

Методы экономической науки /гл. 1/:

анализ – (от греч. *analysis* – разложение) – метод, заключающийся в разделении целого на части;

дедукция (от лат. «выведение») – метод познания от общего к частному;

индукция (от лат. «наведение») – метод познания от частного к общему;

наблюдательный или эмпирический метод – сбор информации, описывающей определенные факты и события;

нормативный анализ – это анализ с точки зрения долженствования, выяснение того, благоприятно или нет данное экономическое явление, предполагает оценочные суждения;

причинно-следственный метод – выявление причинно-следственных связей между отдельными явлениями;

позитивный анализ – выявление объективных закономерностей и явлений в том виде, как они существуют, т.е. имеет место констатация фактов;

синтез (от греч. «соединение») – метод, заключающийся в соединении частей в целое;

статистический метод – сбор информации и ее количественная обработка;

функциональный метод – анализ всех категорий не в вертикальной причинно-следственной связи, как в каузальном методе, а в их взаимодействии друг с другом в качестве равнозначных.

Микроэкономика /гл. 1/ – наука о поведении хозяйствующих субъектов.

Монополистическая конкуренция /гл. 6/ – рыночная структура, характеризующаяся сочетанием элементов монополии и конкуренции: 1) на рынке действует много фирм, 2) производится дифференцированная продукция, 3) барьеры на пути проникновения на рынок сравнительно невысоки, 4) имеет место несовершенная информация, 5) фирмы могут влиять на цены.

Монополия /гл. 6/ – рыночная структура, когда действует одна единственная фирма-производитель, полностью контролирующая производство и продажу товара. Выделяют виды монополий:

Естественная (технологическая) монополия /гл. 6/ – монополия, возникшая вследствие естественных причин – технологических особенностей производства; специфический субъект экономики, который никогда не функционирует по чисто рыночным принципам.

Искусственная (предпринимательская) монополия /гл. 6/ – складывается в тех отраслях, где единственный производитель не обладает повышенной эффективностью по сравнению с несколькими конкурирующими фирмами. Понятием «искусственная монополия» объединяют достаточно редко встречающееся на рынке господство единственного монополиста и более распространенную ситуацию преобладания нескольких фирм, сотрудничающих в той или иной форме.

Краткосрочная (временная) монополия /гл. 6/ – монопольное положение, обеспечивающее единственно-

му производителю иммунитет от подражания конкурентами в течение определенного срока после того, как те открыли секрет его коммерческого успеха.

Монопсония /гл. 6/ – рыночная структура, когда имеется один единственный покупатель, полностью контролирующий спрос на товар. Характерна для рынка факторов производства, например, для рынка труда.

Налоги /гл. 8/ – обязательные платежи в бюджет, осуществляемые физическими и юридическими лицами.

Общественные блага /гл. 8/ – товары и услуги, которые потребляются коллективно всеми гражданами независимо от того, платят они за него или нет. Пример: национальная оборона, защита окружающей среды и другие.

Олигополия /гл. 6/ – рыночная структура, основными чертами которой являются: 1) немногочисленность участников, 2) имеют место трудно преодолимые барьеры вступления в отрасль и 3) несовершенная информация.

Оплата труда /гл. 7/ – доход в денежной форме, получаемый наемным работником за предоставление определенной трудовой услуги.

Минимальная оплата труда /гл. 7/ – это минимальный размер вознаграждения за работу, установленный государством.

Переменный фактор производства /гл. 5/ – ресурс, затраты которого зависят от объема выпуска продукции.

Полезность (utility) /гл. 2/ – субъективная, индивидуальная для каждого потребителя величина, которая количественно характеризует уровень удовлетворения потребности.

Политика защиты конкуренции /гл. 6/ – совокупность методов, инструментов, мер, направленных на поддержание конкурентного взаимодействия и ограничение монополистических злоупотреблений.

Потребительский выбор /гл. 2/ – это выбор, максимизирующий общую полезность рационального потребителя в условиях ограниченности ресурсов (денежного дохода).

Потребности /гл. 1/ – главный движущий мотив человеческой деятельности.

Предложение /гл. 3/ – желание и способность продавцов совершать сделки по продаже поставленного на рынок товара.

Величина предложения /гл. 3/ – количество товара (Q), которое продавцы могут и желают продать по данной цене и на известных условиях в течение определенного промежутка времени.

Индивидуальное предложение /гл. 3/ – количество товаров, предлагаемое одним продавцом.

Рыночное предложение /гл. 3/ – сумма индивидуальных величин предложения на рынке при каждой цене.

Предпринимательская способность как фактор производства /гл. 1/ – способность рационально и наиболее эффективно сочетать (использовать) ресурсы для производства экономических благ, а также способность создавать новшества и идти на риск.

Предпринимательство /гл. 14/ – деятельность по рациональному и наиболее эффективному сочетанию (использованию) ресурсов для производства экономических благ, связанная с риском и с принятием определенных коммерческих решений.

Преимущество /гл. 1/ – экономическая эффективность, с которой субъект способен производить различные товары.

Абсолютное преимущество /гл. 1/ – ситуация, когда экономический субъект на единицу затрат производит больше товаров, чем все остальные субъекты.

Сравнительное преимущество /гл. 1/ – ситуация, когда имеется такой товар, производство которого будет более выгодно при существующем соотношении издержек, чем производство остальных.

Прибыль (π) /гл. 5/ – разность между суммарной выручкой от реализации продукции и суммарными издержками.

Бухгалтерская прибыль /гл. 5/ – прибыль, равная разнице между суммарной выручкой фирмы и бухгалтерскими (внешними) издержками, связанными с их производством и реализацией.

Экономическая прибыль /гл. 5/ – разница между суммарной выручкой и экономическими издержками фирмы.

Продукт фактора производства /гл. 5/ – показатель выпуска фирмы.

Общий продукт фактора производства (total product – TP) /гл. 5/ – объем выпуска продукции, приходящийся на определенное количество данного фактора.

Предельный продукт фактора производства (marginal product – MP) /гл. 5/ – прирост выпуска продукции в натуральном выражении, полученный в результате применения одной дополнительной единицы ресурса.

Средний продукт фактора производства (average product – AP) /гл. 5/ – объем выпуска продукции, приходящийся на единицу используемого фактора производства.

Профсоюз /гл. 7/ – объединение (ассоциации) наемных работников, создаваемое для защиты их экономических интересов и улучшения условий труда.

Равновесие /гл. 3/ – понятие, характеризующее не только сбалансированность, но и устойчивость. Либо отсутствуют тенденции к изменению, либо существуют механизмы, восстанавливающие отклонения от равновесия.

Равновесие рыночное /гл. 3/ – совпадение интересов покупателей и продавцов.

Равновесная цена /гл. 3/ – цена, уравнивающая величины спроса и предложения на рынке в результате действия конкурентных сил.

Рациональный потребитель /гл. 2/ – это потребитель, который стремится максимально удовлетворить свои потребности, исходя из имеющихся возможностей.

Рынок /гл. 3/ – система взаимодействий продавцов и покупателей по поводу купли-продажи определенного товара или услуги.

Рынок факторов производства /гл. 7/ – это рынок, на котором в результате взаимодействия спроса и предложения формируются цены на труд, капитал и природные ресурсы в форме заработной платы, процентного дохода и ренты.

Рынок ценных бумаг /гл. 14/ – институт, обеспечивающий взаимодействие инвесторов и эмитентов.

Рыночная структура /гл. 6/ – характеристика состояния рынка. Выделяют следующие типы рыночных структур: совершенная конкуренция, монополия, монополистическая конкуренция, олигополия.

Система национальных счетов (СНС) /гл. 9/ – записанная в форме бухгалтерских счетов система показателей, отражающих разные стороны воспроизводственных процессов в экономике страны.

Совершенная конкуренция /гл. 6/ – рыночная структура, характеризующаяся следующими признаками: 1) однородность продукции, 2) атомистическая структура, т.е. на рынке действует большое число мелких продавцов и покупателей, 3) абсолютная мобильность движения ресурсов, отсутствие барьеров входа на рынок и выхода с него, 4) субъекты рынка не в состоянии оказывать влияние на цены, 5) наличие совершенной информации о рынке.

Совокупное предложение (AS – от англ. Aggregate supply) /гл. 9/ – все конечные товары и услуги, которые производятся в стране, или реальный объем производства при каждом данном уровне цен.

Совокупный спрос (AD – от англ. Aggregate demand) /гл. 9/ – реальный объем валового внутреннего продукта, который потребители готовы приобрести при каждом данном уровне цен. AD складывается из расходов на потребление, инвестиционных расходов, государственных расходов и чистого экспорта (экспорт минус импорт).

Спрос /гл. 3/ – термин, характеризующий поведение потенциальных и фактических покупателей товаров и услуг.

Величина спроса /гл. 3/ – количество товара, которое покупатели могут и хотят приобрести на рынке по данной цене и на данных условиях в течение определенного времени.

Индивидуальный спрос /гл. 3/ – спрос, предъявляемый одним потребителем.

Рыночный спрос /гл. 3/ – сумма индивидуальных величин спроса на рынке при каждой цене.

Производный спрос /гл. 7/ – спрос, зависящий от спроса на другие товары и услуги, например, спрос на ресур-

сы зависит от спроса на конечные продукты, производимые на основе этих ресурсов.

Страховые услуги /гл. 14/ – перекладывание на страховую компанию после заключения соответствующего договора и уплаты страховых взносов некоторых из ожидаемых рисков.

Товар /гл. 3/ – продукт, предназначенный для продажи или обмена на рынке.

Дополняющие (комплиментарные) товары /гл.3/ – блага, дополняющие друг друга в потреблении.

Заменяющие товары (субституты) /гл.3/ – блага, замещающие друг друга в потреблении.

Товары первой необходимости /гл.3/ – товары, спрос на которые при росте дохода сначала незначительно увеличивается, а затем стабилизируется на определенном уровне.

Товары роскоши /гл. 3/ – товары, спрос на которые резко увеличивается при росте дохода.

Товары Гиффена /гл. 3/ – товары, занимающие значительное место в бюджете малоимущих потребителей. Спрос на них при прочих равных условиях изменяется в том же направлении, что и цена. Описал английский экономист Роберт Гиффен в XIX веке.

Труд как фактор производства /гл. 1/ – целесообразная хозяйственная деятельность людей, направленная на: 1/ удовлетворение потребностей, 2/ получение дохода.

Рынок труда /гл. 7/ – это рынок, на котором в результате взаимодействия спроса и предложения формируются цена на труд в форме заработной платы.

Факторы производства /гл. 1, 7/ – любой ресурс, используемый для производства благ: труд, земля, капитал, предпринимательская способность, технический прогресс, информация.

Финансы /гл. 8/ – совокупность стоимостных потоков, связанных с мобилизацией, распределением и использованием денежных ресурсов.

Финансовые институты /гл. 14/ – организации, в которых в качестве продукта выступают финансовые ресурсы.

Фирма (предприятие) /гл. 4/ – экономический субъект (организация), концентрирующий и использующий ресурсы для производства товаров и услуг с целью получения прибыли. Выделяют следующие организационно правовые формы предприятий:

Акционерное общество (АО) /гл. 4/ – фирма, имеющая форму юридического лица и принадлежащая группе акционеров. Имущество и собственность фирмы отделены от имущества и ответственности ее совладельцев – ответственность каждого акционера ограничена его вкладом. Основная организационная форма крупного предприятия.

Индивидуальное предприятие /гл. 4/ – фирма, которой владеет физическое лицо, самостоятельно хозяйствующее в собственных интересах и отвечающее личным имуществом.

Общество с ограниченной ответственностью /гл. 4/ – основано на распространении ответственности лишь на капитал предприятия.

Товарищество /гл. 4/ – основано на объединении паев (в виде денег или имущества) участников предприятия.

Фискальная политика государства /гл. 8/ – процесс функционирования финансовой системы для выполнения определенных целей на уровне государства. Регулирование экономики с помощью доходов и расходов.

Цена /гл. 3/ – количество денег, уплачиваемое и получаемое за единицу товара или услуги.

Ценная бумага /гл. 14/ – финансовый документ, в котором зафиксированы определенные имущественные права их владельцев. Основными видами ценных бумаг являются:

Акция /гл. 14/ – ценная бумага, свидетельствующая о внесении определенной суммы в капитал акционерного общества. В зависимости от набора прав, предоставляемых владельцу, различают простые (обыкновенные) и привилегированные акции.

Облигация /гл. 14/ – ценная бумага, которая удостоверяет отношения займа между ее держателем и предприятием-эмитентом и подтверждает обязательство возвратить ее владельцу номинальную стоимость по истечении указанного в ней срока.

Ценовая дискриминация /гл. 6/ – увеличение общей прибыли фирмы с помощью установления разных цен для разных потребителей и /или для разных рыночных ситуаций.

Экономика /гл. 1/ – от греч. «экономикос»: «ойкос» – дом, «номос» – правило – «правила домоводства».

Экономическая наука (economics) /гл. 1/ – наука, изучающая использование экономических благ с целью удовлетворения потребностей людей.

Экономическая рента /гл. 7/ – доход, получаемый собственником земли, характеризующейся абсолютно неэластичным предложением по цене.

Экономический рост /гл. 12/ – долговременная тенденция увеличения и качественного совершенствования общенационального продукта и факторов его производства. Различают типы экономического роста:

Интенсивный тип экономического роста /гл. 12/ – связан с ростом эффективности производства. Он предполагает увеличение выпуска продукции на единицу используемых ресурсов, улучшение качественных характеристик производства.

Экстенсивный тип экономического роста /гл. 12/ – предполагает увеличение выпуска продукции при использовании дополнительных ресурсов: средств производства, рабочей силы, дополнительных финансовых ресурсов.

Экономический цикл (от греч. *kyklos* – круг) /гл. 12/ – периодические колебания экономической активности, выражающиеся в более или менее регулярном повторении спадов и подъемов производства.

Эластичность /гл. 3/ – степень реакции одной величины в ответ на изменение другой.

Эластичность предложения /гл. 3/ – зависимость изменения величины предложения от изменения различных факторов.

Эластичность спроса перекрестная /гл. 3/ – зависимость изменения спроса на один товар под воздействием изменения цены другого.

Эластичность спроса по цене (ценовая эластичность)/гл. 3/ – зависимость изменения спроса на товар под воздействием изменения его цены.

Эластичность спроса по доходу /гл. 3/ – зависимость изменения спроса на товар под воздействием изменения дохода.

Эффект масштаба /гл. 5/ – соотношение (коэффициент) изменения объема производства при изменении количества всех используемых ресурсов. Имеют место:

положительный эффект масштаба – объем производства растет быстрее, чем увеличивается количество ресурсов; это экономия на масштабах производства;

отсутствие эффекта масштаба – объем производства растет в той же степени, что и количество ресурсов; это постоянная отдача;

отрицательный эффект масштаба – объем производства растет медленнее, чем увеличивается количество ресурсов; это дезэкономия на масштабах производства.

ЛИТЕРАТУРА

УЧЕБНИКИ И УЧЕБНЫЕ ПОСОБИЯ

1. В поисках новой теории: Книга для чтения по экономической теории / Под ред. А.Г. Грязновой и Н.Н. Думной. – М.: КНОРУС, 2004.
2. Курс экономической теории: Учебник / Под общей ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселевой. – Киров: "АСА", 2002.
3. Макконнелл К., Брю С. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: в 2-х томах / Пер. с англ. 13-го изд. – М.: ИНФРА-М, 2001.
4. Макроэкономика: Теория и российская практика: Учебник / Под ред. А.Г. Грязновой и Н.Н. Думной. – М.: КНОРУС, 2006.
5. Микроэкономика. Теория и российская практика: Учебник / Под ред. А. Г. Грязновой, А. Ю. Юданова. – М.: КНОРУС, 2006.
6. Сакс Дж. Д., Ларрен Ф.Б. Макроэкономика. Глобальный подход / Пер. с англ. – М.: Дело, 1999.
7. Экономика: Учебник / Под ред. А.С. Булатова. – М.: Юристъ, 2002.

ПЕРИОДИЧЕСКИЕ ИЗДАНИЯ (Журналы):

Российский экономический журнал (РЭЖ);
Вопросы экономики;
Экономист;
Мировая экономика и международные отношения (МЭ и МО) и др.

ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСЫ

<http://www.libertarium.ru/library> – библиотека материалов по экономической тематике
<http://www.finansy.ru> – материалы по социально-экономическому положению и развитию в России
<http://www.ise.openlab.spb.ru/cgi-ise/gallery> – Галерея экономистов
<http://www.nobel.se/economics/laureates> – Лауреаты Нобелевской премии по экономике
<http://www.almaz.com/nobel/economics> – Лауреаты Нобелевской премии по экономике
<http://www.cbr.ru> – Официальный сайт Центрального банка России (аналитические материалы)
<http://www.rbc.ru> – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера)
<http://www.budgetrf.ru> – Мониторинг экономических показателей

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие, или Обращение к ученику	3
Глава 1. ЭКОНОМИКА КАК НАУКА И СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЧЕЛОВЕКА	5
1.1. Предмет экономической теории	5
1.2. Методы экономической теории	12
1.3. Альтернативная стоимость	15
1.4. Кривая производственных возможностей	18
1.5. Факторы производства	25
1.6. Три главные проблемы экономики	30
Проверьте свои знания	34
Глава 2. ПОТРЕБИТЕЛЬ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ	36
2.1. Теория потребительского поведения	36
2.2. Бюджет семьи	44
2.3. Потребительский кредит	49
Проверьте свои знания	54
Глава 3. СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ И РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ	58
3.1. Рыночный спрос	58
3.2. Рыночное предложение	65
3.3. Рыночное равновесие	69
3.4. Последствия введения фиксированных цен	73
3.5. Эластичность спроса	75
3.6. Эластичность предложения	79
Проверьте свои знания	80
Глава 4. ФИРМА И ЕЕ ЦЕЛИ	83
4.1. Природа фирмы	83
4.2. Малый бизнес и его развитие в России	86
4.3. Акционерные общества как форма организации крупного бизнеса	93
4.5. Франчайзинг как форма сотрудничества крупного и малого бизнеса	98
Проверьте свои знания	101

Глава 5. ЗАТРАТЫ (ИЗДЕРЖКИ) ПРОИЗВОДСТВА	103
5.1. Экономические и бухгалтерские затраты, или издержки. Прибыль фирмы	103
5.2. Постоянные и переменные ресурсы. Показатели выпуска фирмы	108
5.3. Постоянные, переменные, средние и предельные издержки фирмы	111
5.4. Амортизационные отчисления	120
5.5. Издержки фирмы в долгосрочном периоде . .	123
Проверьте свои знания	125
Глава 6. КОНКУРЕНЦИЯ И ТИПЫ РЫНКОВ	129
6.1. Сущность и роль конкуренции в экономике . .	129
6.2. Рынки с интенсивной конкуренцией	133
6.3. Рынки с ослабленной конкуренцией	147
Проверьте свои знания	163
Глава 7. РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА	166
7.1. Рынок труда	166
7.2. Рынок капитала	177
7.3. Рынок земли	186
Проверьте свои знания	195
Глава 8. ГОСУДАРСТВО В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ . .	198
8.1. Экономическая роль государства	198
8.2. Необходимость регулирования степени социального неравенства	207
8.3. Государственный бюджет	212
8.4. Налоги и фискальная политика государства . . .	220
Проверьте свои знания	224
Глава 9. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ: ИЗМЕРЕНИЯ И МОДЕЛИРОВАНИЕ	227
9.1. Предмет макроэкономики. Основные макроэкономические проблемы . .	227
9.2. Измерение объема национального производства	233
9.3. Макроэкономическое равновесие в модели «Совокупный спрос – совокупное предложение»	239
Проверьте свои знания	250

Глава 10. ДЕНЬГИ И ОСНОВЫ ДЕНЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ . .	252
10.1. Деньги	252
10.2. Банки	268
10.3. Банковская система	271
10.4. Денежные агрегаты	276
10.5. Денежно-кредитная политика государства . .	278
Проверьте свои знания	283
Глава 11. ИНФЛЯЦИЯ, БЕЗРАБОТИЦА	284
11.1. Инфляция	284
11.2. Безработица	295
Проверьте свои знания	306
Глава 12. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИНАМИКА	308
12. 1. Экономический рост	308
12.2. Научно-технический прогресс как фактор экономического роста	313
12.3. Экономические циклы	322
Проверьте свои знания	328
Глава 13. СОВРЕМЕННАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА	329
13.1. Международная торговля	329
13.2. Внешнеторговая политика	337
13.3. Валютный курс. Валютный рынок. Мировая валютная система	344
13.4. Международные расчеты	350
13.5. Платежный баланс	353
13.6. Глобальные экономические проблемы	354
Проверьте свои знания	358
Глава 14. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО	361
14.1. Предпринимательство, его виды и мотивы . .	361
14.2. Источники финансирования бизнеса	369
14.3. Рынок ценных бумаг	372
14.4. Основные принципы менеджмента	380
14.5. Основные элементы маркетинга	382
Проверьте свои знания	384
Глава 15. КРАТКИЙ ОЧЕРК ИСТОРИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	386

Глава 16. ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИКИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	408
Проблемные ситуации	424
Парадокс воды и алмаза	424
Структура использования денежных доходов населения России	425
Антипиратская компания: за и против	426
Для чего и в каких формах создаются фирмы? . . .	428
Как помогает эффект масштаба в конкурентной борьбе	434
Чего ждать потребителю от ценовой конкуренции на книжном рынке?	437
Рынок труда в России	439
Пишем резюме	441
Инвестиции в человеческий капитал	444
Рынок невозобновляемых природных ресурсов . .	446
Перспективы развития земельной ренты	449
Автомобиль и национальная идея	450
Внешние эффекты – как увеличить выгоду и уменьшить потери?	455
Интернет-банкинг за рубежом и в России	460
В чем состоит рецепт успешного предпринимательства?	461
Деловая игра по теме : «Рынок труда»	464
Список тем для написания эссе и обсуждения на уроках	469
Глоссарий	474
Литература	492