

Федеральное агентство по образованию  
Сыктывкарский государственный университет

**ЭКОНОМИКА**  
**ДЛЯ НЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ**  
*УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ*

Сыктывкар  
2006

Печатается по постановлению редакционно-издательского совета Сыктывкарского государственного университета

Рецензенты: кафедра государственного и муниципального управления Академии государственной службы при Главе РК; В.А. Иванов, д-р экон. наук, профессор

Экономика для неэкономических специальностей: Учебное пособие / Под общ. ред. А.П. Шихвердиева. Сыктывкар: Изд-во СыктГУ, 2006. 197 с.

Отв. за вып. В.В. Товмасын

В учебном пособии представлены важнейшие разделы современного курса «Экономика»: введение в экономическую теорию, микроэкономика, макроэкономика, особенности переходной экономики России. В рамках этих разделов рассматриваются и международные аспекты экономической теории. В пособии содержится не только «сухая» теория, но и фактический, статистический материал по России, зарубежным странам, Республике Коми.

Учебный материал излагается в точном соответствии с действующим Государственным стандартом по экономике для неэкономических специальностей. Поскольку Госстандарт требует достаточно широкого охвата теоретического инструментария микроэкономического и макроэкономического анализа, а также обобщения материала по современному экономическому развитию России, пособие может быть полезным и для студентов, аспирантов экономических специальностей.

© Сыктывкарский университет, 2006

## Оглавление

### РАЗДЕЛ 1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

Глава 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ (И.К. Проничев)	6
Резюме	16
Контрольные вопросы	17
Библиографический список	18
Глава 2. ПОТРЕБНОСТИ И РЕСУРСЫ (И.К. Проничев)	18
Резюме	33
Контрольные вопросы	34
Библиографический список	34
Глава 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ (И.К. Проничев)	35
Резюме	44
Контрольные вопросы	45
Библиографический список	45
<b>РАЗДЕЛ 2. МИКРОЭКОНОМИКА</b>	
Глава 4. ОСНОВЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ (В.В. Товмасын)	46
Резюме	50
Контрольные вопросы	51
Библиографический список	51
Глава 5. ОСНОВЫ ТЕОРИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА (Е.Е. Петракова)	52
Резюме	56
Контрольные вопросы	57
Библиографический список	57
Глава 6. ТЕОРИЯ ПРОИЗВОДСТВА И ЗАТРАТ (А.С. Перевязкина)	57
Резюме	67
Контрольные вопросы	67
Библиографический список	68
Глава 7. РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ (Е.Е. Петракова)	68
Резюме	74
Контрольные вопросы	75
Библиографический список	75

### **РАЗДЕЛ 3. МАКРОЭКОНОМИКА.**

#### **Глава 8. ОСОБЕННОСТИ ПРЕДМЕТА И МЕТОДА МАКРОЭКОНОМИКИ**

(А.Н. Куликова)	77
Резюме	83
Библиографический список	83

#### **Глава 9. ФОРМЫ МАКРОНЕСТАБИЛЬНОСТИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

(А.Н. Куликова)	84
Резюме	88
Контрольные вопросы	89
Библиографический список	89

#### **Глава 10. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ:**

##### **СУЩНОСТЬ ТЕОРИИ, МОДЕЛИ**

(А.Н. Куликова)	89
Резюме	103
Контрольные вопросы	103
Библиографический список	104

#### **Глава 11. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА И КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА**

(А.П. Шихвердиев, С.В. Рабкин)	104
Резюме	110
Контрольные вопросы	110
Библиографический список	110

#### **Глава 12. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА**

(А.П. Шихвердиев, С.В. Рабкин, И.И. Иваницкая)	111
Резюме	123
Контрольные вопросы	123
Библиографический список	123

#### **Глава 13. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ**

(А.П. Шихвердиев, А.А. Вишняков)	124
Резюме	135
Контрольные вопросы	135
Библиографический список	136

#### **Глава 14. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

(И.К. Проничев)	136
Резюме	159
Контрольные вопросы	149
Библиографический список	150

### **РАЗДЕЛ 4. ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

Предисловие (В.В. Товмасян)	151
-----------------------------	-----

#### **Глава 15. ТРАНСФОРМАЦИЯ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ**

(В.В. Товмасян)	152
Резюме	160
Контрольные вопросы	160
Библиографический список	161

Глава 16. ФОРМЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ (В.В. Товмасын)	161
Резюме	173
Контрольные вопросы	173
Библиографический список	174
Глава 17. ФОРМИРОВАНИЕ ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКИ И ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСБАЛАНСИРОВАННОСТИ (В.В. Товмасын)	175
Резюме	182
Контрольные вопросы	183
Библиографический список	183
Глава 18. ПРЕОБРАЗОВАНИЯ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ (В.В. Товмасын)	184
Резюме	193
Контрольные вопросы	194
Библиографический список	195

## РАЗДЕЛ 1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

### Глава 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

#### 1.1. Предмет экономической теории

Изучение любой науки предпочтительно начинать с определения ее предмета. Только зная, что именно подлежит изучению, можно систематически и глубоко познать само явление и на практике использовать познанное. В этом важнейшее методологическое значение определения изучаемого предмета. **Предметом науки** называется тот круг явлений, законов и процессов, который она изучает. Так, геология имеет дело со строением земной коры, семантика как раздел языкознания изучает значение единиц языка, прежде всего слов, этимология – первоначальные словообразовательные структуры слова. А что же изучает экономическая теория?

В отечественной экономической литературе длительное время разрабатывались проблемы марксистской **политической экономии** как науки, изучающей **производственные отношения** (т.е. отношения, складывающиеся между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ), а также **экономические законы**. Сам термин “политическая экономия” был введен французским экономистом А. Монкретьеном в его труде “Трактат по политической экономии” (1615 г.) за два с лишним столетия до появления марксизма.

В экономической литературе США и стран Западной Европы большое распространение и признание получила экономическая теория, называемая “**Экономикс**”. Поскольку предмету исследования этой науки не придавалось большого внимания, то каждый из авторов многочисленных учебников по экономикс попытался дать свое, как правило, оригинальное определение самой науки. Отсюда наличие множества довольно разных толкований экономикс. Сошлемся лишь на два определения из источников, переведенных в разное время на русский язык, а потому доступных для более подробного ознакомления.

“Экономическая теория есть наука о том, какие из редких производительных ресурсов избирают люди и общество (с течением времени, с помощью денег или без их участия) для производства различных товаров и распределения их в целях потребления в настоящем и будущем между различными людьми и группами общества” (1). Экономическая теория в данном контексте отождествляется автором с экономикс. Это, конечно, не новое выражение политической экономии, но и не отраслевая экономика, которая у нас изучалась и все еще изучается (например, экономика сельского хозяйства, экономика торговли и т.д.). Это скорее и более всего (судя по изложенному предмету) теория о современной рыночной экономике. Ведь и в США, и в других странах западного мира среди экономических наук по-прежнему есть политическая экономия и отраслевые экономики.

Приведем еще один фрагмент не менее популярного на Западе и в США учебника. “Наша борьба за улучшение материального благосостояния, наше стремление “зарабатывать себе на жизнь” – это и есть предмет экономикс, экономической науки. Точнее, экономикс – это **исследование поведения людей в процессе производства, распределения и потребления материальных благ и услуг в мире ограниченных ресурсов**”. В первом из процитированных положений авторы пишут о **побудительных мотивах поведения людей** в борьбе за жизнь, за выживание, причем выживание с возможно улучшенным материальным благополучием. Во втором цитируемом фрагменте те же мотивы получают расширительно-адресную трактовку: поведение людей, во-первых, в процессе производства материальных благ; во-вторых, (авторы следуют за и вместе с движением произведенных материальных благ) в процессе распределения этих благ; в-третьих, в процессе их потребления. В-четвертых, экономикс исследует также поведение людей и по поводу производства, распределения и потребления **услуг**, которыми все мы пользуемся. Наконец, в

книге подчеркивается, что производство людьми материальных благ и услуг происходит в условиях ограниченных редких ресурсов.

На той же странице авторы еще раз уточняют предмет экономикс. “Экономикс, - читаем мы, - исследует проблемы **эффективного использования** ограниченных производственных ресурсов или управления ими с целью достижения максимального удовлетворения материальных потребностей человека” (2).

Среди **целей изучения экономикс** авторы высказывают в значительной мере соображения практического, прагматического порядка:

- а) экономикс дает ценные знания социальной среды и поведения;
- б) она вооружает демократическое гражданское общество способностью разумно принимать фундаментальные решения;
- в) не являясь преимущественно профессиональной дисциплиной, она тем не менее, может обеспечить менеджеров предприятия или потребителя ценной информацией.

Зарубежные экономисты выделяют два вида экономикс: позитивную и нормативную. **Позитивная экономикс** имеет дело с фактами (уже отобранными и перешедшими на уровень теории) и свободна от субъективных оценочных суждений. Позитивные утверждения характеризуют факты такими, какими они есть. Этот вид экономикс пытается формулировать научные представления об экономическом состоянии и поведении агентов экономики. **Нормативная экономикс**, наоборот, олицетворяет оценочные суждения каких-то людей относительно того, какой должна быть экономика или какую конкретную политическую акцию следует рекомендовать, руководствуясь определенной экономической теорией или определенным экономическим отношением. Можно сказать иначе: нормативные утверждения охватывают оценочные суждения, т.е. “что должно быть”(3).

Третий термин, обозначающий экономическую теорию, – «**экономика**». Это слово заимствовано из греческого языка (oikonomike) с буквальным значением “искусство ведения домашнего хозяйства”. Введение третьего названия экономической теории – не терминологические манипуляции разных авторов. Каждое из этих понятий имеет свои нюансы. Не случайно К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю первую часть своего учебника обозначили “Введение в экономикс и экономику”, подчеркнув тем самым наличие различий между экономикой и экономикс (4). Кроме того, слово «**экономика**» в русском языке имеет двойной смысл -означает не только **науку**, но и **хозяйство страны, региона, семьи**, т.е. экономическую действительность как таковую вне зависимости от тех или иных трактовок её сущности.

Наличие трактовок понятия экономической теории (политическая экономия, экономикс, экономика) свидетельствует о том, насколько богат и чрезвычайно сложен экономический мир сегодня.

Ну а какой смысл содержит слово “экономика” в наше время? Иногда экономику определяют “как общественную науку, которая описывает и анализирует выбор общества при ограниченных ресурсах для удовлетворения потребностей”(5).

Конечно, экономика – наука **общественная**, поскольку она изучает явления и процессы экономической жизни, происходящие в человеческом обществе. Экономика анализирует и описывает **выбор** обществом, крупным или мелким производителем, коммерсантом, потребителем, другим любым физическим или юридическим лицом конкретных действий – производственных, распределительных, обменных, потребительских – для удовлетворения своих **потребностей** или достижения экономических интересов. И, конечно, этот выбор действительно приходится делать в условиях **ограниченных ресурсов** и прочих возможностей. И всё-таки это определение слишком абстрактно.

Профессор Б.А. Райзберг даёт не менее абстрактное и расплывчатое определение: «Экономика – это сознательно построенная и используемая людьми система поддержания и продолжения жизни, жизнеобеспечения» (6).

С одной стороны, экономику можно рассматривать как отрасль науки, которая изучает, “как люди добывают пищу, одежду, кров и все остальное, что может улучшить их жизнь,

это наука о деятельности человека” (7). Сказано просто, лаконично, но не очень конкретно. Во-первых, “пищу, одежду, кров и все остальное, что может улучшить” ... жизнь человека, можно добыть или добывать по-разному. Можно получить хорошее наследство и за счет этого безбедно жить.

Во-вторых, нельзя отрицать, что экономика – “это **наука о деятельности человека**”. Но сразу возникает вопрос: о какой деятельности человека идет речь? Если об организаторской, управленческой, то это предмет изучения конкретной науки о менеджменте. Если говорим об учебной деятельности студента, то это скорее предмет психолого-педагогического научного цикла. Каждая отрасль науки требует конкретности в определении содержания и предмета. Ну а экономика?

Американские профессора – Стенли Фишер, Рудигер Дорнбуш и Ричард Шмалензи, «авторы переведенного на русский язык учебника “Economics”» считают, что экономика – это дисциплина, изучающая, каким образом общество с ограниченными, дефицитными ресурсами решает, **что, как и для кого производить**” (8).

Конечно же, и такое определение предмета и сущности экономической теории в целом вполне допустимо, но с определенными пояснениями. Во-первых, перед каждой экономической моделью общества всегда стоят не три, а пять фундаментальных вопросов: **что производить**, т.е., какие товары и услуги должны быть произведены? **Как, каким** образом, т.е., на какой технической, технологической и социально-экономической базе должны быть произведены эти товары и услуги? **Для кого**, т.е., для какого конкретного потребителя должны быть созданы товары и услуги? Сколько надо производить материальных, духовных и сервисных ценностей, чтобы полнее удовлетворить постоянно растущие потребности? Наконец, **когда** производить эти материальные, духовные и сервисные ценности, чтобы не поспешить, но и не опоздать во времени?

Во-вторых, сводить экономическую теорию только к **принятию решений**, значит выделять лишь один, а именно управленческий аспект, который связан с экономической политикой и экономической практикой. Однако экономическая политика и экономическая практика сами в идеале должны строиться на научной базе, на базе экономической теории.

Без теории **производства** нет и не может быть теории экономики, экономической науки, политической экономии. Ведь материальные и духовные блага, с помощью которых люди удовлетворяют свои **экономические потребности** и реализуют **интересы**, создаются в сфере производства. Именно производство составляет материальную основу существования и дальнейшего развития как отдельного индивида, так и человеческого общества в целом. О роли производства в жизнеобеспечении человека и общества будет идти речь во второй теме настоящего учебного курса.

Под **производством** экономическая наука понимает процесс воздействия человека на вещество природы в целях создания материальных и духовных благ, необходимых для удовлетворения потребностей и интересов людей, хозяйствующих субъектов и общества в целом. Из производства экономический продукт поступает в **потребление**. Однако при своем движении от первой фазы (производства) до конечной фазы (потребления) продукт может проходить (это зависит от типа производства) фазу **распределения** и фазу **обмена**. Во взаимодействии последовательной цепочки экономических фаз производство, распределение, обмен и потребление – **примат** принадлежит именно **фазе производства**, на которой создается продукт и формируются потребности во всей иерархии субъектов потребления: индивид, семья, трудовой коллектив, предприятие, регион, отрасль, страна, мировое хозяйство. Ведь в распределение, обмен и потребление поступает лишь тот продукт (по объему, структуре, ассортименту, качеству), который выпускается сферой производства. С этой точки зрения **производство** является **определяющей фазой воспроизводства** и важнейшим объектом изучения экономической теории. Однако, в чисто **рыночной** экономике **определяющей фазой** является **потребление**, проявляющее себя через спрос, т.е. есть спрос – есть производство, нет спроса – нет производства).



Ко второй **фазе**, изучаемой экономической наукой, относится **распределение** материальных и духовных благ. Распределение является связующим звеном между производством и потреблением. Между различными агентами производства (частные предприятия, акционерные общества, государственные и иные производственные единицы) распределяются станки, машины, механизмы, сырьевые и другие материалы, работники разных профессий. Распределение всегда и везде устанавливает количественную пропорцию, в которой тот или иной субъект производственного или личного потребления участвует в произведенном продукте, услуге, доходе.

Следующую экономическую **фазу** составляет **обмен**. Это взаимный обмен деятельностью между людьми или хозяйствующими субъектами, проявляющийся либо непосредственно, либо в форме обмена продукта труда. В обмене и через обмен наиболее рельефно просматривается деловое сотрудничество между индивидами, различными хозяйствующими субъектами, регионами и даже странами. Каждый из нас участвует в отношениях обмена, когда зарабатывает деньги, получает заработную плату или стипендию, покупает обувь, одежду и даже мороженое или жевательную резинку.

Четвертая фаза – **фаза потребления** – замыкает движение произведенного продукта. Значит, экономическая наука изучает довольно сложную цепочку: производство – распределение – обмен – потребление материальных и духовных благ и услуг. При этом в цепочке завязаны самые разные по своей социальной природе деловые единицы – от индивидуального производителя или потребителя до государства. Все они через эту цепочку связаны производственными, коммерческими, финансово–денежными и другими экономическими отношениями, в которых выступают как поставщики и потребители, кредиторы и должники и пр. Эти отношения изучает экономика как наука. Такова, коротко, ее одна сторона.

С другой стороны, экономику можно определить как **систему взаимосвязанных отраслей народного хозяйства той или иной страны, региона** (например, экономика России, экономика Республики Коми, города Сыктывкара или какого-либо другого города, района) или иной административно-территориальной единицы, а по новой градации – муниципального образования.

Наконец, экономику можно представить и как **совокупность производственных отношений**, характеризующихся господствующей формой собственности на средства производства и способом соединения вещественных и личных элементов производства (9).

В основном течении экономической теории в развитых странах главными являются два раздела: микроэкономика и макроэкономика

**Макроэкономика** исследует функционирование экономики страны в целом. По мере изучения учебного материала мы будем раскрывать конкретные категории, которые находятся в поле зрения макроэкономики.

В центре внимания **микроэкономики** находятся отдельные хозяйствующие субъекты (домохозяйство, отдельное предприятие) с их потребностями и способами их удовлетворения. Основной смысл микроэкономического анализа состоит в том, чтобы выяснить способы эффективного использования данных ограниченных ресурсов для наращивания объемов производства или сбыта продукции в соответствии с потребностями. Выводы микроэкономики адресуются, как правило, первичному звену бизнеса: менеджеру, коммерсанту. Можно сказать образно и лаконично: микроэкономика изучает деревья, а макроэкономика в целом лес.

Из всего сказанного следует, что **экономика – наука многомерная**, содержит в себе различные грани теории и практики, характеризуется многопредметностью. Во-первых, она изучает конкретно-исторические условия производства, распределения, обмена и потребления материальных и духовных благ и услуг, а потому является наукой не только общественной, но и исторической. Во-вторых, экономическая теория изучает систему отношений работодателей и исполнителей трудового процесса, общность и различия их интересов. В-третьих, в ее предмет входит также изучение поведенческих мотивов самых

социально разных субъектов: индивида, семьи, трудового коллектива, местных органов власти, страны или группы государств. В-четвертых, предметом экономики является изучение деловых отношений между производителями, посредниками и потребителями продукции. В-пятых, экономическая наука рассматривает различные альтернативы, многовариантный выбор по наиболее эффективному использованию относительно ограниченных производственных ресурсов при выпуске и реализации продукции. В центре этого выбора всегда стоят **кардинальные вопросы экономики**: что производить? Как (на какой технической, технологической и ресурсной базе)? Сколько производить? Когда производить? Для кого производить (где конечный потребитель и кто он с точки зрения покупательной способности, возможности товародвижения к нему и т.д.)?

В-шестых, экономика не может не изучать и экономические законы, связанные с производством, распределением, обменом и потреблением материальных и духовных благ и услуг. Законы составляют костяк всякой, в том числе и экономической, науки. Без законов нет науки. Под **экономическим законом** понимается устойчивая, повторяющаяся причинно-следственная связь, взаимозависимость явлений и процессов экономической жизни. Причем речь идет о типичных процессах и явлениях. Изучение законов экономического развития общества – важнейшая научная задача экономической теории. Экономические законы, как и законы природы, объективны, т.е. возникают и существуют независимо от сознания и воли людей.

Вместе с тем экономические законы отличаются от законов природы. Законы природы проявляются **без участия человека**, тогда как **экономические законы** возникают в процессе **производственной, экономической деятельности людей**. Например, смена времени года происходит в природе независимо от деятельности людей, а **экономический закон** роста производительности труда связан исключительно с научной, технической, технологической, внедренческой, производственной и иной деятельностью людей. Экономические законы не осуществляются вне и за пределами хозяйственной деятельности человека. Значит, будучи независимыми от сознания людей, **экономические законы** связаны и **зависят** от их **деятельности**. Люди могут познавать экономические законы и их требования и продуктивно (или менее продуктивно) использовать в своей преобразовательной или производственной деятельности.

Другое отличие состоит в том, что экономические законы по сравнению с законами природы **недолговечны**. Подавляющее большинство экономических законов действует в течение определенного исторического периода, после чего они уступают место новым законам. Это связано с изменениями экономической среды, экономических условий, происходящими под влиянием изменений техники, технологий, общественной организации производства. Возьмите, для примера, латифундию Древнего Рима и современное акционерное общество, и вы найдете несопоставимость экономических условий производства и быта людей в этих хозяйствующих субъектах разных исторических эпох. Потому со сменой одной и рождением другой экономической эпохи отмирают, видоизменяются и экономические законы. Здесь важно уяснить, что старые экономические законы не уничтожаются по воле людей, а теряют свою силу с возникновением новых экономических условий. Поэтому в определении экономики указано на изучение ею условий и закономерностей производства, распределения, обмена и потребления материальных и духовных благ и услуг, а они (условия и закономерности) исторически преходящи, изменчивы.

Историческая изменчивость сложных и разнообразных экономических процессов и явлений обуславливает и **разнотипность экономических законов**. На каждом конкретно-историческом этапе развития общества или отдельно взятой страны формируется система экономических законов, адекватных этому этапу, тому или иному экономическому строю.

В системе экономических законов экономическая теория и практика позволяют выделить две группы: общие и специфические (10). К **общим** относятся **экономические законы**, присущие всем эпохам в развитии человеческого общества, независимо от подходов к экономической периодизации. Например, закон роста народонаселения. Этот закон дейст-

вовал при первобытнообщинном экономическом строе, в последующие эпохи, действует и ныне. Мировое население в 90-е гг. увеличивалось в среднем на 73-75 миллионов человек в год.

**Специфические** – это такие экономические законы, которые свойственны нескольким, но не всем историческим эпохам. Так, закон спроса и предложения товаров не мог действовать в эпоху натурального хозяйства, когда не было рыночного обмена. Это закон товарного производства. Отдельные авторы выделяют **третью группу экономических законов**, которые присущи двум или более, но не всем этапам развития человеческого общества.

Благодаря углубленному анализу экономических процессов и явлений наряду с открытием экономических законов существуют **экономические категории**. Они представляют собой понятия, отражающие наиболее существенные стороны экономических процессов и явлений. Это собственность, производство, обмен, распределение, потребление, деньги, товар и т.п. Экономические категории – обобщающие понятия, характеризующие те или иные стороны экономической жизни. Научные категории дают возможность глубже понять тот или иной экономический процесс.

В-седьмых, в предмет экономики входят и международные экономические отношения, как на макро-, так и на микроуровне. Структурно они составляют внешний слой (второй этаж) предмета общэкономической теории. Тогда как производственно-распределительные и обменно-потребительские взаимоотношения различных субъектов внутри национального хозяйства и рынка конструируют внутренний слой (первый этаж) научного предмета экономической теории.

Для российского студенчества можно дать следующее определение экономики: это **экономическая теория, изучающая условия и закономерности производства, распределения, обмена и потребления материальных и духовных благ и услуг разных субъектов хозяйствования и жизнедеятельности, а также взаимоотношения между ними и их бизнес-решения**. И в этом смысле экономическая теория не отделяется непроходимой стеной от теории политэкономической, хотя и в таком определении далеко не исчерпываются все сложные явления экономической жизни.

## 1.2. Функции и методы экономической теории

Сущность предмета экономической теории раскрывается через присущие ей функции. Одной из них является **информационно-познавательная функция**, которая позволяет получить определенную информацию об экономических процессах и сформировать у студентов определенное представление об экономическом и финансовом положении в мире, стране, регионе, городе, семье. Тем самым расширяется общая и экономическая эрудиция изучающего экономику. Вторая функция экономической теории носит **прагматический, практический** характер. Содержание этой функции предполагает выяснение экономических противоречий на макро- и микроуровне и определение путей их разрешения. Прагматическая функция экономической теории составляет теоретическую основу, научно разработанную базу экономической политики государства, региона, любого низового хозяйствующего субъекта.

Наконец, экономическая теория выполняет и **методологическую функцию**, заключающуюся в исследовании общих и специфических законов экономического бытия и категорий. При этом экономическая теория пользуется довольно широким спектром методов их научного познания. Важнейшим из них является **метод научной абстракции**. Ведь на поверхности экономической действительности создается видимость того, что экономическая жизнь общества выступает перед аналитиком как огромное хаотическое скопление разнообразных факторов, явлений, процессов. Чтобы понять их взаимосвязь, выявить законы, лежащие в основе такой взаимосвязи, необходимо от непосредственного обозрения фактов, явлений, процессов экономической действительности подняться до их научного обобщения, выделить то простейшее, что характеризует экономические связи в исследуе-

мом обществе. Такой прием выделения наиболее простейших связей экономического бытия и есть **восхождение от конкретного к абстрактному**, что означает отвлечение от всего второстепенного, случайного. Это позволяет выяснить экономические категории, присущие данному экономическому строю. Кстати, экономический строй общества – категория многомерная и наукоемкая. Он изучается, а следовательно, и трактуется экономикой, философией, историей, политологией, социологией и другими общественными науками. В приближении к предмету нашей учебной дисциплины экономический строй общества представляет собой экономически и исторически определенную совокупность социально-экономических и организационно-производственных структур страны, рассматриваемых в сочетании с официальной экономической политикой государства. Следовательно, **метод научной абстракции** состоит в очищении исследуемого объекта от случайного, временного и выявлении постоянных, типичных, характерных черт. Причем научное абстрагирование в экономической теории – не какая-то оторванная от жизни схоластическая операция, напротив это обобщение реальных, конкретных фактов. Научная абстракция помогает понять существо явлений, их смысл лучше, чем непосредственное восприятие отдельных фактов без их обобщения. А факты, реальная экономическая жизнь – основа экономической теории.

Выясняя путем научной абстракции внутренне необходимые, постоянно повторяющиеся связи между экономическими явлениями, экономическая теория открывает тем самым экономические законы. Установив закон, регулирующий ту или иную сторону экономической жизни общества, теория не останавливается на этом, а продолжает свои исследования в обратном направлении. Такие исследования принимают другую форму, выступают как процессы восхождения от абстрактного к конкретному с возможной последующей формулировкой экономических законов как категорий, отражающих наиболее устойчивые внутренние и внешние связи объекта.

При изучении экономических явлений используются также **анализ и синтез**. Анализ представляет собой метод научного исследования путем разложения изучаемого объекта на составные части. При выяснении экономических закономерностей того или иного экономического строя сложный хозяйственный процесс расщепляет их на более простые, отдельные явления. Путем анализа выясняются роль и значение каждого элемента, устанавливается их причинно-следственная зависимость внутрихозяйственного организма. Анализ имеет огромное значение в научном познании наряду с синтезом. Синтез – метод изучения предмета в его целостности, в единстве и взаимной связи его частей. Путем синтеза более простые элементы сливаются в единое органическое целое, устанавливается внутренняя связь между всеми элементами синтезируемой системы. Анализ и синтез – неразрывные стороны единого процесса познания экономических процессов. Они дополняют друг друга, и лишь взятые в единстве, могут привести к продуктивным результатам. Словом, анализ и синтез – парные методы исследования.

Кроме того, в экономических исследованиях широко используются еще два парных метода – **индукция и дедукция**. Индукция – это один из основных логических методов, который представляет собой восхождение от частных случаев к общему выводу, от отдельных фактов к обобщениям, от практики к теории. В научном исследовании индукция необходимо сочетается с дедукцией, представляющей собой умозаключение от общего к частному, от общих суждений к частным или другим общим выводам, от теории к практике.

Экономическая теория, как мы уже отмечали, относится к числу исторических наук. Однако это вовсе не означает, что экономическое исследование должно строго следовать за процессом исторического развития. Оно берет главное направление, освобожденное от случайных моментов весьма сложного развития социально-экономической жизни. Экономист выбирает из экономических фактов лишь те, которые внутренне необходимы, закономерны, порождены именно данным экономическим строем. При подобном подходе к исследованию экономического бытия имеет место сочетание **исторического и логиче-**



**ского методов.** Без учета единства исторического и логического экономического исследование будет недостаточно полным и достоверным.

В арсенале современных средств исследования экономических процессов широко применяется **метод мозговой атаки**, метод свободной и открытой дискуссии по изучаемому предмету. В экономических исследованиях не исключается и эксперимент, но к нему надо подходить максимально осторожно и проводить в разумных пределах. Сложность применения экономического эксперимента состоит в том, что не всегда представляется возможным точно спрогнозировать его вероятные результаты и последствия, а они могут быть и негативными.

К сравнительно новым по времени и широте применения в экономических исследованиях относится **метод экономико-математического моделирования**. Чтобы применять математику в экономических исследованиях, необходимо представлять взаимные зависимости разных экономических величин. Например, чем на большее расстояние (при всех прочих условиях) вы берете проездной билет, тем он будет дороже стоить, так как растут транспортные затраты. Математически выраженная зависимость взаимосвязанных экономических величин называется **экономико-математической моделью**. Для получения определенных выводов даже сравнительно простые модели требуют выполнения сотен и тысяч математических действий, а в сложных моделях, учитывающих много факторов, осуществляются миллионы вычислительных операций. Возможность быстро производить необходимые расчеты дали современные быстродействующие вычислительные машины. Поэтому применение математики в экономических исследованиях будет непременно расширяться, что приведет к дальнейшему повышению точности выводов экономической науки.

### 1.3. Основные этапы развития экономической науки

История экономической науки прошла длительный путь своей эволюции от истоков экономической мысли Древней Греции (**Ксенофонт, Платон, Аристотель**), Древнего Рима (**Катон старший, Гракхи Тиберий** до современных экономических школ). Известно, что в качестве систематизированного знания, экономическая теория как наука сформировалась еще в XV–XVI столетиях. Первой политэкономической школой в истории экономической мысли была **школа меркантилистов** (от итальянского mercante – торговец, купец). Представители этой школы (XVI – нач. XVIII вв.) отождествляли богатство общества с реальными деньгами – золотом и считали, что накопление денежного богатства может быть достигнуто с помощью государственной власти, источник богатства они видели в торговле, в сфере обращения. Поэтому меркантилисты в практических рекомендациях исходили из того, что страна должна больше вывозить товаров, но меньше ввозить. А для того чтобы вывозить больше товаров, следует поощрять их экспорт и производство.

Второй экономической школой (XVII–XVIII вв.) была **школа физиократов** (физиократизм – власть природы). Основателем физиократического учения был французский ученый **Франсуа Кенэ** (1694-1774 гг.). В отличие от меркантилистов физиократы считали богатством общества не деньги, а продукцию земледелия, а его источником не торговлю, а сельскохозяйственное производство. Разницу между продукцией, которая производится в сельском хозяйстве, и продукцией, которая была использована для ее производства в течение года, Кенэ называл земельной рентой в натуральной форме, или чистым продуктом. Отсюда единственным “производительным классом” Кенэ считал класс земледельцев. В главном произведении автор делит социальную структуру общества на три основных класса:

- 1) производственный класс земледельцев;
- 2) класс земледельцев собственников;
- 3) “бесплодный класс” – люди, занятые не в сельском хозяйстве.

Следующей в истории экономического учения была классическая школа. Она относится к числу наиболее зрелых направлений экономической мысли. Это направление возник-

ло и расцвело еще в XVII-XVIII – начале XIX вв. Видными представителями классической экономической школы были **Уильям Петти**, **Адам Смит** (1723-1790 гг.), **Давид Рикардо** (1772-1823 гг.), **Томас Мальтус** (1766-1834 гг.) и **Джон Стюарт Милль** (1806-1873 гг.). Идеи классической школы не потеряли актуальность и в наше время.

Развивая и углубляя идеи физиократов, представители английской политической экономии в качестве **источника богатства** общества рассматривали **труд человека** в сфере материального производства, а его результаты (произведенные товары) считали богатством нации. **Всеобщую форму богатства** они нашли в стоимости товаров. Экономическую науку они воспринимали как **учение о богатстве** и способах его увеличения. Не случайно фундаментальный труд **А. Смита** так и назывался “**Исследование о природе и причинах богатства народов**” (1776 г.) Количество производимых товаров и объем их потребления зависят, по Смиуту, от двух факторов: производительности труда и пропорции деления общества на производительный и непроизводительный класс. Производительность труда определяется разделением труда и уровнем накопления капитала. Чем выше степень разделения труда и уровень накопления капитала, тем больше продукции может быть произведено. **В основе цены** при обмене, по А. Смиуту, лежит так называемая стоимость, которая представляет собой количество труда, затраченного на производство товара. На этой основе А. Смит делает вывод о том, что “**невидимая рука**” рынка сама отрегулирует объем производства товара и процесс накопления капитала в нужных размерах и нужном направлении. А. Смит развил **трудовую теорию стоимости**, создал учение о рынке, конкуренции. Он показал, что в условиях рынка люди руководствуются собственными интересами, преследуют свои личные цели, но направляемые “невидимой рукой”, содействуют реализации интересов других людей и общества в целом.

Самостоятельным направлением политической экономии стало учение немецкого философа и экономиста **Карла Маркса** (1818-1883 гг.), которое было дополнено **Фридрихом Энгельсом** (1820-1895 гг.) и **Владимиром Ильичем Лениным** (1870-1924 гг.). Эта теория является составной частью (вместе с научным коммунизмом и марксистско-ленинской философией) марксизма – ленинизма.

В своем экономическом учении К. Маркс развивает идею классической школы о том, что в **основе цены товара лежит стоимость** (меновая стоимость), которая определяется **количеством** воплощенного в нем **труда**. При этом К. Маркс уточняет, что затраты труда, определяющие величину стоимости товара, являются не индивидуальными, а **общественно необходимыми**, т.е. количественно равными средним затратам времени для производства единицы товара при данном уровне развития производства. По Марксу, **создателем стоимости** выступает наемная рабочая сила.

К. Маркс вводит и **второго агента** экономического процесса – собственника капитала – **капиталиста**. По натуральному содержанию **капитал** воплощается в производственных и вспомогательных зданиях, машинах, сырьевых материалах, с помощью чего наемные работники производят продукцию. Между капиталистом (работодателем) и наемным работником устанавливаются **отношения купли – продажи**: наемный работник продает, а капиталист покупает специфический товар – **рабочую силу**, под которой понимается совокупность физических и умственных способностей человека, благодаря которым он участвует в производственном процессе и создает новую стоимость. Часть этой **стоимости составляет стоимость самого товара – рабочей силы, которая равна стоимости предметов потребления, жизненно необходимых рабочему и его семье**. Эту часть стоимости работодатель выплачивает наемному работнику, а другую часть (сверх стоимости рабочей силы) безвозмездно присваивает в свою пользу. Присвоенную часть новой стоимости К. Маркс называет **прибавочной стоимостью**, определенная доля которой капитализируется ее собственником, т.е. превращается в дополнительные факторы производства. Тем самым происходит **накопление капитала**, которое, с одной стороны, по мере внедрения в производство все более совершенных машин и механизмов сокращает потребность предприятий в наемной рабочей силе, а потому все большая часть этой рабочей силы выпадает из

производственного процесса. С другой стороны, чем выше уровень накопленного капитала, тем острее конкурентная борьба между капиталистами за величину прибавочной стоимости и в конечном счете тем меньше доходность от вложения средств в производство. Снижается капиталотдача, и для получения дополнительной единицы прибавочной стоимости требуется вкладывать больше новых инвестиций. Рентабельность капиталовложений падает, и наступает ситуация, когда дальнейшее накопление капитала становится экономически бессмысленным. В мировом капитализме возникает **противоречивая обстановка, формой** разрешения которой является **мировая социалистическая революция**, призванная ликвидировать капитализм как систему и ее социально-экономическую основу – частную форму собственности на средства производства. Так К. Маркс политизирует свое экономическое учение, считая, что социалистическая революция победит одновременно во всех странах мира.

На новом историческом этапе развития капиталистической системы дальнейшую разработку экономической теории марксизма провел **В.И. Ленин**. Тезисно излагая основные положения ленинского учения, следует отметить некоторые выводы. Во-первых, в конце XIX – начале XX вв. капитализм свободной конкуренции перерос в новую и последнюю стадию – стадию монополистического капитализма, или **империализм**. Во-вторых, вся хозяйственная деятельность на этой стадии ведется крупными фирмами – монополистами, установившими диктат как в сфере производства, так и в сфере обращения. Отсюда, в-третьих, монополизм в экономике сопровождается изменением механизма ценообразования и образования прибыли. Монополии извлекают не просто среднюю прибыль, как считал К. Маркс, а **монопольно высокую прибыль**. Отсюда рыночная цена выше цены производства на величину монопольной прибыли. В-четвертых, монополизм в экономике приводит к паразитизму монополистов – владельцев средств производства, **затормаживает технический прогресс**. В-пятых, логикой своего развития, по Ленину, монополистический капитализм придает капиталу и капиталистическому производству общественный характер, но ему противостоит **частная форма собственности** на средства и результаты производства. Отсюда делаются два вывода: а) монополистический капитализм создает объективные и субъективные предпосылки для социалистической **революции**; б) возможна социалистическая революция не во всем мире одновременно, как считал К. Маркс, а в **одной, отдельно взятой стране**. Последнее В.И. Ленин объяснял сформулированным им **законом неравномерного развития капитализма** в разных странах, а значит и неравномерным созревaniem материальных предпосылок социалистической революции.

Одновременно с марксистско-ленинской политической экономией в XIX – начале XX вв. возникло и развилось **неоклассическое направление** экономической теории, основоположником которой считается глава “кембриджской школы” **Альфред Маршалл** (1842-1924 гг.). В научной работе “**Принципы экономикс**” (“Principles of economics.” 1890 г.) А. Маршалл разработал **теорию рынка**: проанализировал механизм рыночного ценообразования, взаимодействие спроса и предложения, влияние различных факторов на спрос и предложение, уровень рыночных цен.

Представители неоклассического направления сосредоточили свое внимание на проблеме удовлетворения потребностей людей. В то же время, опираясь на накопленные теоретические знания, они выдвигают и разрабатывают новые теории и концепции, одной из которых является **маржинализм** (от лат. маргинальный, англ. marginal – предельный). Маржинализм – теория, которая анализирует экономические явления с точки зрения поведения отдельных субъектов, вовлеченных в хозяйственные отношения. При этом приверженцы маржинализма руководствуются в своем творческом анализе **субъективными оценками выгод и затрат**, возникающих в процессе экономической деятельности. Они ввели в практику экономического анализа **теорию предельных величин**, которые вошли в арсенал современной экономической науки: теория предельной полезности, предельной производительности, предельных издержек фирмы, предельного дохода монополиста и др.

Видное место в развитии экономической теории занимает **кейнсианство**. Выдающийся английский ученый–экономист и государственный деятель **Джон Мейнард Кейнс** (1883–1946 гг.) положил начало новому направлению в экономической теории, основанному на взглядах и позициях, существенно отличающихся от взглядов его предшественников. Ключевые положения своего учения Д. Кейнс изложил в книге “**Общая теория занятости, процента и денег**” (1936 г.). По Кейнсу, во-первых, законы макро- и микроэкономики не совпадают, так как производство, а следовательно, и предложение любого отдельно взятого товара может увеличиваться постоянно, тогда как ресурсы ограничены, а потому **экономический рост** не может продолжаться бесконечно. Во-вторых, Кейнс обратил внимание на то, что средний уровень доходов граждан в развитых странах гораздо выше минимального необходимого уровня доходов, поэтому при росте доходов люди стремятся все большую их часть **сберегать**, но меньшую их часть потреблять. При этом **не вся сберегаемая часть** доходов обязательно инвестируется, тогда как до Кейнса экономисты-теоретики утверждали обратное.

В-третьих, анализируя действие рыночного механизма, Кейнс пришел к выводу, что экономические спады, инфляция, безработица, монополизация производства и сбыта имманентно присущи капитализму. **Рыночный механизм сам по себе не может их устранить** или минимизировать потери от них. Отсюда Кейнс считает, что сокращения потерь можно достичь активным **вмешательством государства** в процессы национального воспроизводства. Государственная экономическая политика должна быть направлена на поддержание **устойчивого потребительского спроса**.

Кейнсианство после Второй мировой войны заняло господствующие позиции в области экономической теории Запада. Оно реализовалось и на практике, в экономической политике ряда государств. Однако условия реальной жизни меняются. Последовательное применение учения Кейнса стало вызывать негативные явления: **государственное регулирование** требовало увеличения расходов бюджетных средств, а это вело к **дефициту бюджета**, росту **государственного долга**, **инфляции**, снижению экономических стимулов развития, **замедлению темпов экономического роста**. Поэтому в 50-60-е гг. многие постулаты кейнсианства были подвергнуты сомнению со стороны новых экономических школ и течений.

Одной из них была чикагская школа, или **монетаризм**. Это такое течение экономической мысли, которое ставит **деньги** в центр макроэкономической политики, отводя им решающую роль в колебаниях экономического роста. Задача государства в области управления экономикой ограничивается **контролем над эмиссией денег** и **движением денежной массы**, достижением сбалансированности государственного бюджета, установлением высокого кредитного банковского процента для обуздания инфляции. По мнению монетаристов, обеспечение экономики деньгами – прерогатива государства, которое, проводя соответствующую денежно–кредитную политику (увеличивая или сокращая массу денег в обращении), может воздействовать на экономическое состояние и развитие страны. Концепция современного монетаризма наиболее ярко выражена в работах профессора Чикагского университета **Милтона Фридмана** (род. 1912 г.). Поэтому это учение получило название “**чикагская школа**”.

### Резюме

1. Изучение всякой (в том числе и экономической) науки начинается с определения ее **предмета**, т.е. того круга явлений, процессов и закономерностей, с которыми она имеет дело.

2. Различные экономические школы по-разному трактуют предмет экономической теории. Так, сторонники **марксистской политической экономии** считают ее предметом производственные отношения людей, которые складываются в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ, а также экономические законы.



Другая экономическая школа, известная под названием “**экономикс**”, объявляет своим предметом “поиск эффективного использования редких ресурсов в производстве товаров и услуг для удовлетворения материальных потребностей” (11). Третье понятие – “**экономика**” – представляет собой экономическую теорию, которая изучает условия и закономерности производства, распределения, обмена и потребления материальных и духовных благ и услуг разных субъектов хозяйствования и жизнедеятельности, а также взаимоотношения между ними и их бизнес – решения.

**Экономику** можно определять также и как **систему взаимосвязанных отраслей** народного хозяйства той или иной страны, региона, города или иной административно-территориальной единицы.

Наконец, экономику можно представить как совокупность производственных отношений, характеризующихся формой собственности на средства производства и способом соединения вещественных и личных факторов производства.

3. В основном течении экономической теории в развитых странах главными являются два раздела: **микроэкономика** и **макроэкономика**. Макроэкономика исследует функционирование экономики страны в целом, а микроэкономика – деятельность отдельных субъектов хозяйствования.

4. Под **экономическим законом** понимается устойчивая, повторяющаяся причинно-следственная связь, взаимозависимость явлений и процессов экономической жизни. Экономические законы делятся на общие и специфические.

5. Экономическая теория является наукой **исторической, общественной, гуманитарной**.

6. В исследовании экономического бытия экономическая теория использует различные **методы**: анализ и синтез, дедукцию и индукцию, единство исторического и логического подходов, метод мозговой атаки, эксперимент, метод экономико-математического моделирования.

7. Экономическая наука прошла **длительную эволюцию** своего развития от зарождения экономических идей в произведениях древних мыслителей и кончая современными направлениями экономической мысли среди которых важнейшими являются: **неоклассическое, неокейнсианское, маржиналистское, монетаристское, институциональное**.

### Контрольные вопросы

1. Что понимается под предметом любой науки?
2. Раскройте предмет экономической теории с позиции политической экономии и экономикс.
3. Прокомментируйте утверждение о том, что экономика - это наука о деятельности человека.
4. Объясните фазы движения экономического продукта и их взаимосвязь.
5. Охарактеризуйте микро- и макроэкономику, их общность и различия.
6. Чем позитивная экономическая теория отличается от нормативной?
7. Определите сущность, дайте классификацию экономических законов.
8. Каковы характер и функции экономической теории как науки?
9. Назовите методы исследования экономических явлений и их группы.
10. Охарактеризуйте в общих чертах основные этапы и направления развития экономической мысли.

## Библиографический список

1. Самуэльсон П. Экономика. М.: НПО “Агон” ВНИИСИ, 1992. Т.1. С.7.
2. Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стенли Л. Брю. Экономикс. М.: Республика, 1992. Кн.1. С.18.
3. Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стенли Л. Брю. Экономикс. Кн.1. С. 23, 27.
4. Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стенли Л. Брю. Экономикс. Кн.1. С.17.
5. Прикладная экономика. М.: Просвещение. 1992. С.10.
6. Райзберг Б.А.. Введение в экономику. М., 1992. С. 7-10.
7. Карл Хесе. Так устроен мир. М.: Дело, 1992. С.7.
8. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика (Economics). М., 1993. С.1.
9. Примерно так трактует свой предмет марксистская политическая экономия.
10. В некоторых учебниках выделяют три группы экономических законов: специфические, общие и особенные. См.: Политическая экономия: Учеб. для высших учебных заведений. М., 1990. С.61.
11. Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стенли Л. Брю. Экономикс. Кн. 1. С.27.

## Глава 2. ПОТРЕБНОСТИ И РЕСУРСЫ

### 2.1. Потребности – пружина развития

Ни один человек не может жить без потребностей и их удовлетворения. Будучи продуктом биологических и социальных потребностей родителей, человек независимо от пола и возраста сам становится естественным источником и носителем целого комплекса потребностей. **Потребности** есть нужда в том, что необходимо человеку (или кажется ему таковым) как для непосредственного поддержания своего существования, создания бытового и трудового комфорта, так и для всестороннего развития личности. Они удовлетворяются в процессе жизнедеятельности человека и характеризуются рядом черт. Во-первых, потребность вызывается к жизни объективным процессом **борьбы человека за свое существование** и в естественном проявлении не зависит от его воли и сознания.

В частности, для поддержания жизнедеятельности организма работнику умственного труда требуется (как это определяют биологи и медики) ежедневное потребление пищевых продуктов в 2700-2800 калорий, а работнику физического труда – 3000-3200 калорий. Для северян, чтобы помочь организму легче справиться с отрицательным воздействием сурового климата, нужна более калорийная пища на 10% больше упомянутого количества калорий по рациональной физиологической норме.

Во-вторых, **потребности формируют человека**. Не случайно говорят: “Скажи, чего ты хочешь, и я скажу, кто ты”. Возникновение потребности в изменении внутреннего мира ведет к качественному изменению личности. В-третьих, потребности преобразуют окружающий нас мир. Потребность в повышении уровня плодородия почвы вызывает необходимость проводить мелиорацию земель, известкование почвы, строительство оросительных систем, осуществлять многие другие мероприятия по рекультивации земель. Именно людские потребности породили паровозы и железные дороги, автомобили и шоссе, самолеты и аэродромы, ТЭЦ и ГЭС, АЭС, радиоприемники и телевизоры, другие атрибуты и достижения современного научно-технического прогресса.

В-четвертых, **потребности объективно определяют поступки и действия людей**. Возникает потребность в самой деятельности. “Хочешь жить – умей вертеться”, – говорят в народе. Деятельность людей и есть удовлетворение потребностей. В потребностях таится пружина и мощнейший источник саморазвития личности, семьи, общества. В этой своей черте потребности служат своеобразным “зеркалом”, отражающим социальную активность индивида, семьи, социальной группы, трудового коллектива, региона и общества в целом. Они не бывают без субъекта.

В-пятых, потребности любого субъекта **историчны**, не являются неизменными, стабильными, раз и навсегда данными. Они – источник, результат общественного развития. Человек как бы преломляет в себе - в своих потребностях, устремлениях, ценностях – особенности общественной системы, элементом которой он сам является. Более того, потребности не только и не просто изменяются, но и закономерно растут количественно и качественно, т.е. происходит процесс возвышения потребностей.

**Возвышение потребностей** всех субъектов является одним из общих экономических законов, который выражает качественную и количественную направленность развития личных (индивидуальных), коллективных и общественных потребностей. Согласно этому закону по мере развития человеческого общества потребности непрерывно **видоизменяются, усложняются**, “возвышаются” над прежним уровнем. Причем проявляется действие этого закона в отношении совокупности личных и коллективных потребностей, а не каждого человека или коллектива людей в отдельности. В то же время под воздействием научного прогресса, способствующего индустриализации нашего быта, возвышение потребностей ускоряется во времени и охватывает практически каждого индивида, каждую семью. Если 50-60 лет назад во многих семьях России радиоприемник, газета были редкостью, то сейчас они являются составной частью информационной потребности. О телевидении тогда мало кто имел представление; ныне телевизор стал обязательной информационно-культурной принадлежностью. Закон возвышения потребностей на индивидуальном уровне означает прежде всего расширение потребностей каждого человека. Молодым людям часто приходится слышать упрек родителей в том, что они в таком же возрасте не имели того, что просят их дети.

Возвышение потребностей ведет к их **интеллектуализации**. Для удовлетворения таких потребностей используются все более совершенные в техническом отношении предметы потребления: персональные компьютеры, калькуляторы, игральные автоматы, видеомагнитофоны и прочие достижения бытовой электроники. Закон возвышения потребностей усложняет структуру потребностей личности. Это в равной мере касается продуктов питания, одежды, обуви, предметов длительного пользования домашнего обихода.

Наконец, закон возвышения потребностей самым непосредственным образом связан с жизнью общества и проявляется во всех сферах общественной жизни: материально-технической, экономической, социально-политической, нравственной, правовой. Он отражает диалектику **саморазвития и человека, и общества в их неразрывном единстве**.

В конкретной потребности человека может быть заложено и субъективное начало, и тогда она обретает двойственную объективно-субъективную природу. Ведь каждый человек индивидуален, а потому какая-то часть его потребностей может не совпадать с потребностями другого человека или с потребностями общества. Отсюда возникает **проблема регулирования потребностей**. В разных экономических системах она решается по-разному.

Как показывает жизнь, методы **запрета** или **ограничение производства** (в СССР это “проходили” в конце 80-х гг., когда в борьбе с алкоголизмом резко сократили выпуск и продажу спиртных напитков) **не эффективны**. Нужны другие, более цивилизованные подходы, связанные с повышением культуры потребления, общим и бытовым воспитанием и самовоспитанием человека, подъемом уровня его сознания и самосознания.

К методам регулирования потребностей в **командной экономике** относится распределение созданных благ, включая ресурсы, **по карточкам (талонам)** среди населения и **по фондам** среди предприятий и организаций. Разработка соответствующими специалистами научных, **рациональных норм потребления** всеми субъектами: индивидом, семьей, предприятием, регионом, государством, и по всем видам потребностей нужна для определения плановых объемов производства благ и услуг в условиях отсутствия влияния рыночного спроса. В рыночной экономике нормы потребления нужны для применения систем социальной защиты, в частности гарантированных государством минимальных стандартов потребления жизненных благ в тех или иных жизненных ситуациях. Прямые запреты используются лишь по отношению к социально опасным подпольным товарам, ча-

стное производство и потребление которых запрещено (например, наркотики, которые тем не менее используются в медицине).

Норма потребления представляет собой научно обоснованный, вытекающий из биологических, климатических и иных объективных условий уровень потребления материальных благ, услуг, информационных и духовных ценностей. Они, конечно же, должны быть **дифференцированными** по полу, возрасту, социальному положению, месту постоянного жительства и другими различиями конкретных потребителей. Но люди – не манекены. Поэтому вполне понятно и вполне естественно, что рациональные нормы потребления нельзя рассматривать индивидуальному потребителю в качестве обязательно предписанного для потребления рецепта. В самом лучшем случае их следует воспринимать как **потребительские ориентиры**. С учетом своей индивидуальности (физической, физиологической, возрастной, социальной, политической, психологической) каждый из нас, потребителей, вправе сам определять в тот или иной период своей жизни наиболее оптимальную норму и структуру потребления по всем видам потребностей.

## 2.2. Виды потребностей и потребления

Потребности можно **классифицировать** по разным критериям и подходам. Деление потребностей по субъектам:

1. **Общественные (государственные) потребности**  
(потребности общества, государства)
2. **Коллективные (групповые) потребности**  
(потребности группы, коллектива)
3. **Семейные потребности (потребности семьи)**  
**Личные потребности (потребности индивида)**

В свою очередь, каждый из перечисленных по субъектам вид потребностей имеет свою собственную структуру, ассортиментный набор.

Так, к **личным (индивидуальным) потребностям** относится все то, что жизненно необходимо человеку. Сюда входят продукты питания, которые также дифференцируются по химическому составу и полезности для организма. Биологи и медики разрабатывают научно обоснованные нормы душевого потребления продуктов питания на сутки, неделю, месяц, год (см. табл. 2.1).

*Таблица 2*

Примерные нормы годового потребления основных продуктов питания, рекомендованных здоровому человеку в РФ

Показатели	Единица измерения	Научно обоснованная норма
Мясо и мясопродукты	кг	82
Молоко и молочные продукты	кг	40,5
Рыба и рыбопродукты	кг	18,2
Яйца	кг	292
Сахар	кг	35-40
Хлеб (в пересчете на муку)	кг	110
Овощи, бахчевые	кг	146
Масло растительное, маргарин	кг	9
Фрукты, ягоды	кг	113
Картофель	кг	97

В настоящее время фактическое среднедушевое потребление этих продуктов питания в Российской Федерации существенно ниже научно обоснованных норм. Например, по мясу почти на половину, по молоку и рыбе соответственно на 40% и 18%. Правда, средние показатели не отражают реального потребления по разным семьям. Есть семьи, доход которых не позволяет выйти даже на эти показатели душевого потребления пищевых продуктов.

Также имеются нормы душевого потребления по личному “гардеробу”, определяющие, сколько комплектов одежды (пальто, шуб, курток, свитеров, костюмов, платьев), туфель, сапог, головных уборов и т.д. должен иметь житель северной зоны, зоны умеренного климата и зоны с теплым или жарким климатом. Некоторые предметы личного гардероба, как и продукты питания, обладают взаимозаменяемостью (например, шуба – телогрейкой, утепленные сапоги – валенками).

Кроме того, к благам, удовлетворяющим личные потребности, относятся жилье, предметы домашнего обихода, бытовые услуги, духовные, культурные ценности, образование, охрана здоровья, труд и отдых, информация, коммуникации, защита прав человека. Нормы потребления многих из перечисленных предметов – обувь, одежда, жилье, предметы домашнего обихода – определяют экономисты, а уровень потребления культуры и духовных благ – социологи.

Личные потребности могут еще делиться и по критерию **насыщаемости**. Например, при потреблении пищи периодически наступает предел насыщенности. Есть и ненасыщаемые потребности, связанные чаще всего с индивидуальной психологией потребителя. К ним с известной долей условности можно отнести потребности индивида в деньгах, различных материальных ценностях, потребность овладеть властью, престижных вещах и так далее. Во всем должно быть чувство меры и здравого смысла. Существуют и вредные, нездоровые с точки зрения общества потребности. К данной категории относятся потребности в курении, спиртных напитках, наркотических средствах. При всем осознании губительного влияния на здоровье и психику человека таких потребностей обществу нелегко удержать отдельных индивидов от этих соблазнов, привычек, перерастающих в органическую потребность со всеми вытекающими отсюда негативными последствиями.

Личные потребности тесно связаны с **коллективными и общественными**. Во-первых, индивид, человек – основная клеточка общественного организма. Вне человека нет человеческого общества, а потому, как бы индивидуальны не были его потребности, они всегда содержат в себе общественный характер и общественную значимость. Во-вторых, вслед за индивидом идет семья, а значит, и **семейные потребности**. Последние по своему набору и содержанию напоминают, а чаще включают личные потребности. В то же время семья как более сложная социальная и общественная ячейка, характеризующаяся совместной жизнью нескольких связанных родственными узами и иерархическими отношениями индивидов, имеет и такие потребности, которые отличаются от личных потребностей в чистом виде. Это прежде всего потребности в рациональном по метражу и коммунальными услугами жилье, в предметах домашнего обихода, а также вызванных необходимостью содержать и воспитывать детей, вести общесемейное, в том числе приусадебное или садово-дачное хозяйство и т.д.

Вслед за семьей идет **социальная группа**. Ее потребности имеют коллективные интересы: профессиональные, любительские. Например, футбольной команде требуются мячи, подготовленное поле, оформленные ворота; кружку кройки и шитья – швейные машины, пряжа, нитки, вязальные машины. К этой категории потребностей примыкают также **коллективные потребности** работников одного и того же цеха, производственного участка, бригады, учебной группы. Это может быть потребность в совместном рассмотрении и решении каких-либо общих непроизводственных и внеучебных вопросов (идти бригадой, классом и группой на экскурсию, в театр и т.д.), преодолении межличностных конфликтов, организации совместного отдыха и пр.



На следующем уровне можно выделить **потребности отдельного региона**, административно-территориального образования. Типичным примером такого потребителя является Республика Коми.

Республика испытывает потребность существенных изменений структуры хозяйства в сторону развития не только добывающих, но и обрабатывающих отраслей, формировании замкнутого воспроизводящего комплекса, создании оптимальной производственной и социальной инфраструктуры. В состав производственной инфраструктуры входят предприятия и сооружения, обеспечивающие хозяйственную деятельность Коми республиканского региона. Сейчас это в основном лесо-, нефте-, газо- и угледобывающие предприятия.

**Социальная инфраструктура** – это комплекс предприятий и учреждений, обеспечивающих необходимые современные материальные и культурно-бытовые условия жизни (строительство и эксплуатация жилищного фонда, наука и искусство, общее и профессиональное образование, здравоохранение и социальное обеспечение, торговля и коммунальное хозяйство, спортивно-оздоровительный комплекс).

Роль регионов как потребителей возрастает в свете Федеративного договора и новой Конституции, в которых подчеркивается их экономическая и социальная самостоятельность.

Наконец, самостоятельным субъектом потребностей может быть **государство**. Оно нуждается в материальных и духовных ценностях для удовлетворения общих или общественных потребностей. Они весьма разнообразны: оборона страны, государственная и личная безопасность населения и поддержание правопорядка, содержание системы правосудия, охрана и восстановление окружающей среды, административно-политическое и хозяйственное управление, охрана здоровья людей, доступ к образованию, развитие науки и техники, культуры, спорта, отдыха, внешнеполитических и внешнеэкономических связей.

**Общественные потребности** характеризуются тем, что каждый житель страны имеет право на их удовлетворение. В самом деле, каждый из нас хочет спокойно и безопасно ходить по улицам города, обладать неограниченным правом на образование и удовлетворять свою потребность в его получении, пользоваться квалифицированным и доступным медицинским обслуживанием, дышать чистым воздухом, пить экологически чистую воду и потреблять такие же качественные продукты питания.

Классификацию потребностей можно с такой же правомерностью проводить по другим критериям, подходам и признакам. В зависимости от характера, природы возникновения выделяют **три их группы** (класса): физические, социальные и интеллектуальные.

**Физические потребности** связаны с поддержанием физической жизни человека. К ним относятся потребности в пище, одежде, жилье, а также такие, как потребность в двигательной активности, во сне и т.д.

Эти потребности задаются человеку самой природой. Тем не менее характер производства, социальный строй и конкретные условия, в которых находятся люди, накладывают на них отпечаток: например, потребность в жилище из простейшей нужды в крыше над головой превратилась в потребность в благоустроенном жилье и т.п.

**Социальные потребности** возникают в связи с функционированием человека в обществе. К ним относятся потребность в общественной деятельности, самовыражении, общении с людьми, обеспечении социальных прав и т.д.

Социальные потребности рождаются в процессе деятельности человека как общественного субъекта. В отличие от физических они не задаются природой, не закладываются генетически, а приобретаются в ходе становления человека как личности, его развития как члена общества.

**Интеллектуальные потребности** рождаются разумом человека и связаны с его интеллектуальной деятельностью. Это потребности в познании окружающего мира, образовании, повышении квалификации, различных видах творческой деятельности (в том числе и творческой самодеятельности) и т.д. Важную роль в развитии этих потребностей играет общественная среда, в которой находится и воспитывается человек.

**Материальные потребности** возникают в сфере материальной жизнедеятельности человека. В качестве объекта таких потребностей выступают материальные блага и услуги (продукты питания, предметы одежды, жилище и домашняя обстановка, коммунальные и бытовые услуги и т.п.).

Материальные потребности отличаются от физических. Первые – часть физических потребностей, которая удовлетворяется с помощью материальных благ и услуг (например, потребность в пище, жилье, одежде и т.п.). Помимо них физические включают в себя и чисто физиологические, например потребность в двигательной активности, сне и т.п., они могут удовлетворяться как с участием, так и без участия материальных благ и услуг.

**Духовные потребности** связаны с духовной деятельностью человека, под которой понимается не только интеллектуальная, но и любая деятельность, порождаемая внутренним состоянием человека. С этой точки зрения духовные потребности шире интеллектуальных. Их удовлетворение обеспечивает, если так можно сказать, духовное воспроизводство человека.

Круг таких потребностей человека весьма разнообразен. Это и потребности в пользовании культурными ценностями (включая памятники архитектуры, живопись, концертно-исполнительскую деятельность и т.п.), и потребности в эстетическом наслаждении (которые могут удовлетвориться как материальными благами, созданными трудом человека, так и природой), и, говоря словами Ф. Энгельса, непреходящая потребность человеческого духа – преодолеть все противоречия.

**Общие потребности** – потребности, вытекающие из какого-либо вида жизнедеятельности человека. К ним относятся, например, потребности в пище, одежде, жилье, в образовании, информации и т.д. Каждый вид общих потребностей может удовлетворяться различными наборами конкретных благ и услуг.

**Конкретные потребности** – потребности, объектом которых служат отдельные блага и услуги. Например, потребность в хлебе, мясе, в мебели, телевизорах, книгах и т.п.

Общие и конкретные потребности тесно взаимосвязаны между собой. Каждая общая потребность как бы распадается на ряд конкретных, складывается из них. С другой стороны, набор отдельных конкретных потребностей может составить одну общую.

В зависимости от количественной определенности и возможностей удовлетворения всю совокупность потребностей подразделяют на абсолютные, действительные, платежеспособные и удовлетворенные.

**Абсолютные потребности** выражают желание обладать благами. Они не ограничены возможностями производства, ни доходами потребителей, носят абстрактный характер, не связаны с конкретными предметами потребления.

**Действительные потребности** формируются в рамках достигнутого уровня производства. Они, как и абсолютные, не ограничены ни платежеспособными возможностями потребителей. Но в отличие от абсолютных носят конкретный характер, т.е. направлены на определенный предмет или услугу, которые производятся и предлагаются потребителям.

**Платежеспособные потребности** определяются платежеспособными возможностями потребителей. Этим они отличаются от абсолютных и действительных потребностей. Как и абсолютные, платежеспособные потребности носят абстрактный характер, т.е. отражают абстрактное желание обладать товарами вообще (в рамках имеющихся у потребителей платежеспособных возможностей) без увязки с каким-либо конкретным товаром.

Платежеспособные потребности, как правило, выносятся на рынок и принимают форму **платежеспособного спроса**.

**Удовлетворенные потребности** – потребности, которые фактически удовлетворяются благами и услугами. Удовлетворение их зависит от достигнутого уровня развития производства и платежеспособных возможностей потребителя.

Между абсолютными, действительными, платежеспособными и удовлетворенными потребностями существует определенная взаимосвязь. Абсолютная потребность под влиянием достигнутого уровня производства превращается в действительную, последняя в ре-

зультате распределения общественного продукта принимает форму платежеспособной, которая затем выносится на рынок и удовлетворяется благодаря покупке и потреблению товаров и услуг. Часть потребностей населения по разным причинам остается **неудовлетворенной**. В качестве таких причин выступает недостаточный уровень развития производительных сил, нехватка отдельных товаров и услуг, недостаточный уровень доходов потребителей и т.д.

По степени рациональности потребности разделяются на разумные и иррациональные.

**Разумные (рациональные) потребности** – потребности, соответствующие научным представлениям о потреблении благ и услуг, необходимых для поддержания здорового образа жизни человека, всестороннего гармоничного развития личности. Они определяются уровнем производительных сил и формируются в соответствии с законом возрастающих потребностей. Иначе говоря, разумные потребности – это общественно полезные потребности. Их удовлетворение обеспечивает раскрытие физических, духовных и творческих способностей человека.

Разумные потребности – категория, трудно поддающаяся количественному выражению. Тем не менее размеры конкретных материальных потребностей можно условно определить с помощью рациональных норм и нормативов.

**Иррациональные потребности** – потребности, выходящие за рамки разумных, принимающие гипертрофированные, иногда извращенные формы.

Отдельные подобные потребности могут складываться у довольно широкого круга людей. Наибольшее распространение такой иррационализм получил по отношению к питанию. С этим связано ожирение, нарушение обмена веществ в организме и появляющиеся по причине этого болезни. Сюда относятся и наркотики, легальная же продажа водки и сигарет дает большие доходы и с экономической точки зрения не приносит вреда, если ими не злоупотреблять.

В процессе эволюции граница потребления далеко вышла за предел чисто физиологической потребности. В современное время потребности в красивой одежде, изысканной еде, в погоне за модой и престижем крайне актуальны, от них зависят занятость на рынке труда, развитие как крупного, так и малого бизнеса.

Соответственно потребностям дифференцируются и **виды потребления**. Ведь потребности реализуются, материализуются только в потреблении. Потребность – всего лишь сигнал, запрос, а потребление – форма его удовлетворения. Без потребления нет жизни индивида, человека, а тем более его развития. Это аксиома, она верна и по отношению к семье, социальной группе, любой деловой единице, региону и обществу в целом. Все они прекратили бы свое существование, если бы не потребляли те или иные материальные и духовные блага и услуги.

А что такое потребление? Во-первых, **личное потребление** представляет собой использование, употребление того или иного конкретного продукта или услуги для удовлетворения определенных потребностей индивида или семьи.

Во-вторых, другие субъекты потребностей и потребления – заводы, фабрики, строительные предприятия, коллективные и единоличные крестьянские хозяйства в аграрном секторе и т.п. **Предметом их потребления** выступают производственные и подсобные здания, станки, машины, механизмы, прочее промышленное оборудование и строительная техника, сырье, материалы, энергия, полуфабрикаты, информация, знания, иные материальные и нематериальные ценности, необходимые для **производственной** деятельности. Такой вид потребления называется производственным (производительным), т.к. оно входит в процесс производства, материально обуславливает его. В любой деловой единице вашего города, населенного пункта вы найдете примеры производственного потребления, в процессе которого создаются материальные ценности (из кожи – обувь, из ткани – одежда, из древесины – доски, щепа, фанера, бумага и т.д.).



### 2.3. Интересы как экономическая категория

Следующей категорией в изучении данной темы является экономический интерес. В экономической литературе эта категория употребляется во множественном числе, и в этом есть резон, т. к. интересы весьма разнообразны как по своей направленности, так и по субъектности, т.е. по своим носителям.

Каждый индивид в своей жизнедеятельности руководствуется тем или иным интересом. Дополняя материальные, духовные и социальные потребности как продукт развития индивида и общества, интересы выступают важной движущей силой экономического прогресса, роста эффективности общественного производства и образуют самостоятельную систему. Взаимосвязь интересов с потребностями вполне соответствует природе функционирования, близости этих категорий друг другу, их однопорядковости, а иногда даже и взаимопереходу одного в другое. Однако это вовсе не означает, что потребности и интересы обязательно сливаются, теряют самостоятельность.

**Интерес** (от латинского *interest*) имеет значение стремления, потребности или, как определяет В. Даль, пользы, выгоды, прибыли (проценты, рост на деньги) (1).

Экономические интересы, как уточняется в Большой советской Энциклопедии, – “объективные мотивы деятельности людей, отражающие их место в системе общественного производства. Производственные отношения проявляются именно через побудительные мотивы человеческой деятельности, т.е. в форме интересов, которые относятся к числу объективных условий существования общества”. Они **отражаются в сознании людей в виде поставленных целей и побуждений воли к их достижению** (2).

В книге “Экономическая энциклопедия. Политическая экономия” отмечается, что **экономические интересы** есть проявление производственных отношений в виде **объективной направленности хозяйственной деятельности людей**, в которой отражается их место в системе общественного производства, выражение объективной необходимости; активной позиции агентов производственных отношений в процессе хозяйственной деятельности (3). В таком определении обращают на себя внимание два неоспоримых признака. Во-первых, экономические интересы имеют объективную направленность хозяйственной деятельности как физических, так и юридических лиц. Во-вторых, проявляясь в виде активной позиции участников производственных отношений, экономические интересы по своей природе связаны с местом хозяйствующего субъекта – носителя интересов – в системе общественного производства. Конечно, у работодателя и наёмного работника будут разные интересы.

Следует иметь в виду, что экономические интересы могут не только обуславливаться местом индивида в общественном производстве, но также быть результатом служебных или семейных отношений с присущими им потребностями. Экономические интересы как **импульс поведения** человека, предприятия, организации или иного субъекта могут порождаться **личными потребностями**. Предположим, у кого-то из вас возникла потребность купить фотоаппарат для личного пользования. Родители могут вам дать лишь часть (пусть даже и значительную) денежной суммы, а недостающую часть денег вам придется заработать самим. Вы начинаете действовать: искать место случайной или временной работы, с которой вы можете справиться и т.д.

В этом и любом подобном случае экономические интересы определяют сознательные действия людей – активных агентов производства и услуг. Именно необходимость достижения экономических интересов побуждает людей к производственной или сервисной деятельности. **Функция экономических интересов** – выступать в качестве материальных стимулов индивида – является, с одной стороны, элементом объективного механизма действия экономических законов (в том числе закона возвышающихся потребностей), а с другой – двигателем экономической жизни. Значит, претворяемые в жизнь экономические интересы образуют материальные стимулы.

Подобным же образом, поступают все остальные субъекты экономических интересов: предприятия, организации самых разных форм собственности и производственного про-

филя, социальные группы, классовые образования, регионы или государства в поисках лучших возможностей реализовать свои интересы в рамках своей компетенции.

Соответственно субъектам – носителям экономических интересов – последние выстраиваются в довольно сложную и цельную систему. Во-первых, выделяются личные **экономические интересы**. Они выражают необходимость удовлетворения материальных нужд отдельного человека и определяются как социально-экономическими условиями его жизни, так и его индивидуальностью. В отличие от личных потребностей они не связаны с биологической природой человека. На формирование этой категории интересов могут влиять веяния моды, общественное мнение, престижность вещи.

Личные экономические интересы имеют самую разную направленность (интерес к величине получаемой заработной платы, получению других доходов, приобретению акций прибыльного и стабильно работающего предприятия, модных предметов одежды, обуви, звукозаписывающей и воспроизводящей аппаратуры, личных транспортных средств, к хранению денежных сбережений под максимально высокий банковский процент и т.д.). Наряду со стремлением к богатству человека интересует и увеличение свободного времени, и соблюдение традиций, и многое другое. К тому же экономические интересы индивида должны рассматриваться с учетом принадлежности его к тому или иному классу, определенной социальной группе.

Во-вторых, в иерархии субъектов экономических интересов, как и потребностей, вслед за индивидом идет семья. Экономические **интересы семьи** включают в себя широкий набор личных интересов каждого из членов этой семьи, а также интересы чисто семейного уровня. К ним прежде всего относится объем совокупных семейных доходов, просторное и благоустроенное жилье, соответствующая современным требованиям квартирная обстановка, денежные накопления, многие материальные и духовные атрибуты, необходимые для содержания и воспитания детей, расширение размеров приусадебного, дачного или огородного участка и т.д.

В-третьих, **субъектом экономических интересов**, как и потребностей, могут быть **социальные группы**, а также **классовые образования**. Вполне понятно и логично предположить, что интересы частного предпринимателя – хозяина предприятия – и наемного работника не совпадают. Это ясно и для не обремененного классовым чутьем молодого человека. Но в то же время их отдельные экономические интересы могут быть общими, совпадать. И тот и другой заинтересованы в том, чтобы сохранить предприятие в жесткой конкурентной борьбе, обеспечить его выживаемость, иначе один потеряет богатство, свою материальную собственность, а другой лишится работы, а стало быть, и источника содержания своей семьи. У наемного работника-акционера будет дополнительный экономический интерес на данном предприятии, связанный с получением дохода (дивиденда) на акцию.

Экономические интересы социальных групп и классовых образований носят **коллективный характер** и выражают необходимость удовлетворения материальных потребностей людей, объединенных одинаковым или сходным положением в системе общественного производства, услуг, иной профессиональной или социальной деятельности.

В-четвертых, экономические интересы обособливаются и на уровне отдельного **региона**. Известно, что жизнедеятельность индивида, семьи, социальной группы, равно как и части классового образования (например, шахтеры Инты и Воркуты), протекает в определенном территориальном пространстве – в России сейчас насчитывается 89 административно-территориальных субъектов федеративного договора, включая Чечню. Поскольку реализация экономических интересов происходит в разных территориальных границах, жизненные условия людей имеют те или иные особенности. Природа этих особенностей лежит в районной специфике экономических явлений и процессов, обуславливающих дифференциацию потребностей в зависимости от различий природных, географических, демографических и социально-экономических условий труда и жизнедеятельности работников.

Региональный интерес выражает особые потребности развития территориально-административного образования как основы удовлетворения потребностей населения.

Наконец, как субъект внутри-, внешнеэкономических интересов выступает государство. Внутренние **государственные интересы** (их нередко в экономической литературе называют общественными, хотя это не совсем одно и то же) складываются как интересы общегосударственного уровня и выступают в виде необходимости удовлетворения совокупных потребностей населения. Сюда входят интересы государства по обеспечению экономического роста страны и связанных с ним вопросов экономической политики по повышению жизненного уровня населения, укреплению обороноспособности страны, охране окружающей среды, развитию научно-технического прогресса, строительству сети дорог и прочих инфраструктурных составляющих, а также многие другие компоненты внутриэкономической политики.

Что касается **внешнеэкономических интересов государства**, то они включают в себя налаживание и расширение взаимовыгодных международных экономических связей с другими странами, международными экономическими и финансовыми организациями, защиту интересов своей страны на мировой арене и своих физических и юридических лиц за границей, помощь в наращивании отечественной экспортной базы и т.д.

Таким образом, **экономические интересы** – объективные мотивы деятельности людей, отражающие их место в общественном производстве и выступающие в виде поставленных целей и побуждений воли для их достижения. Они всегда выступают как социально определенные интересы, как материальные интересы данного государства, классового образования, общественного слоя, коллектива, группы, семьи, наконец, социально определенного индивида.

Относительная гармоничность экономических интересов разных субъектов может достигаться лишь тогда, когда предпринимаемые акции каждого из субъектов по достижению своих интересов будут взаимовыгодны и другим их носителям. Однако достичь этого в практике противоречивой жизни бывает чрезвычайно сложно. Далекое не всегда удается накормить стаю голодных волков и сохранить стадо овец.

#### 2.4. Экономические блага и проблема выбора

Для удовлетворения потребностей необходимы блага. Под **благом** понимается “все, что способно удовлетворять жизненные повседневные потребности людей, приносить людям пользу, доставлять удовлетворение”. Удовлетворение потребностей – это цель любой деятельности человека. Он работает, чтобы обеспечить себе питание, одежду, отдых, развлечения. Человек без потребностей – мертвый человек.

Безграничность и многообразие потребностей обуславливает многообразие и средств их удовлетворения, т.е. благ. Блага можно делить по различным признакам: материальные и духовные, свободные и экономические, воспроизводимые и невозможные, предметы потребления и средства производства и т.д.

**Свободное благо** – это благо, имеющееся в неограниченном количестве, например, воздух, хотя чистый воздух уже становится экономическим благом.

**Экономическое благо** – это благо, количество которого недостаточно для удовлетворения потребности в нём всех людей. Возникновение экономического блага предполагает, по меньшей мере, три условия:

- наличие у человека конкретной потребности и установление им связи между осознанной и ощутимой потребностью и средством ее удовлетворения;
- возможность для человека применять это средство для удовлетворения возникших потребностей;
- ограниченность, а потому слабая доступность имеющихся количеств средств удовлетворения по сравнению с потребностями индивидуума. Потребности безграничны, но ограничены блага из-за редкости ресурсов, необходимых для их производства.

По натуральному содержанию блага делятся на **вещественные, духовные и услуги**. Блага, изготовленные для обмена и находящие спрос, становятся **товарами**. Блага делятся по субъектам потребления на **частные и коллективные**, различаются по степени готовности к конкретному потреблению. По данному признаку экономическая теория выделяет **потребительские блага**, готовые к непосредственному и конечному потреблению (предметы потребления), и **ресурсы**, необходимые для производства потребительских благ (средства производства). Использование ресурсов является не конечным, а промежуточным потреблением.

Различают блага длительного пользования, которые используются многократно (производственное, офисное или жилое здание, книга, компьютер, автомобиль), и блага для разового потребления (хлеб, другие продукты питания). Наконец, блага бывают **взаимозаменяемыми** или **субститутами**, т.е. обладающими сходными свойствами (сливочное масло и маргарин), **взаимодополняемыми** в процессе использования (комплементы): автомобиль и бензин, студенческая тетрадь и ручка и т.д.

При неоспоримом многообразии экономические блага количественно **ограничены** или редки. Иными словами, запасы экономических благ меньше потребности в них. Поэтому неизбежно возникают две проблемы: **выбор** того или иного блага для удовлетворения человеческих и общественных потребностей и **конкуренция** за их использование. Практически всякая человеческая деятельность в конечном счете принимает экономический характер и связана с проблемой выбора редких ограниченных материальных и иных ресурсов. Последних либо недостаточно в данный момент, либо они неравномерно распределены в пространстве. Поэтому человек должен и вынужден выбирать, жертвуя другими ценностями. Читатель покупает какой-либо предмет одежды, отказываясь от удовольствия, которое принесло бы приобретение модных туфель. Проводя распиловку круглого леса на доску, мы теряем возможность его использования в качестве брёвен для строительства деревянного дома. Всякий выбор сопровождается жертвой, цену которой называют ценой приспособления к обстоятельствам. Цена приспособления или **альтернативная стоимость** является реальным выражением жертвы, потери, которую приносит экономический субъект, осуществляющий выбор между несколькими альтернативными вариантами. Отсюда цена, которую платит экономический субъект, складывается из стоимости **наилучшей** из не использованных им возможностей, т.е. из стоимости товаров и услуг, которые не могут быть созданы, поскольку уже использованные ресурсы нельзя направить на их производство.

Конечно, выбор всегда имеет субъектный характер, зависит от предпочтения отдельного индивида. Такой вид выбора называется **индивидуальным**. Двусторонний выбор характеризуется согласованием предпочтений двух индивидов. Наконец, выбор может быть и **коллективным**, когда решения принимаются и реализуются индивидами в составе группы. Данный тип выбора требует четкой договоренности индивидов о методе, способе, правилах принимать коллективные решения.

Редкость, ограниченность экономических благ и ресурсов в рыночном хозяйстве обуславливает и конкуренцию за их использование. “**Конкуренция** (от лат. concurrentia – отталкиваться) – это состязание между производителями (продавцами) товаров, а в общем случае – между любыми экономическими, рыночными субъектами, борьба за рынки сбыта товаров с целью получения более высоких доходов, прибыли, других выгод. Конкуренция представляет собой цивилизованную, легализованную форму борьбы за существование и один из наиболее действенных механизмов отбора и регулирования в рыночной экономике”.

Применительно к предмету нашего изложения конкуренция характеризуется ситуацией, при которой существует несколько альтернативных направлений использования редкого ограниченного блага и субъектов хозяйствования, борющихся за право распоряжаться этим благом. Конкуренция как явление экономической жизни рыночного хозяйства имеет два смысловых уровня. Во-первых, она предполагает существование нескольких альтернативных направлений использования блага – предмета конкурентной борьбы. Во-

вторых, конкурентная борьба, состязательность ведется между людьми за право распоряжаться этим благом. При этом формы такой борьбы могут быть самыми разнообразными, но ее экономическое содержание не изменяется.

## 2.5. Структура производства

**Производство** представляет собой процесс воздействия человека на вещество природы или искусственно изготовленное вещество в целях создания материальных и духовных благ и услуг, необходимых для удовлетворения потребностей и интересов людей, хозяйствующих субъектов и общества в целом.

**Материальное производство** включает в себя отрасли и предприятия по выпуску **вещественных благ** (промышленность, сельское и лесное хозяйство, строительство), а также по оказанию **материальных услуг** (транспорт, торговля, обеспечивающие движение товаров от производителя до потребителя, коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание – ремонт и пошив одежды, стирка, химчистка и т.д.). Все или почти все эти отрасли производства материальных благ и услуг вы знаете из собственного повседневного наблюдения. К сказанному следует добавить, что материальное производство делится на два крупных подразделения: производство товаров личного или народного потребления и производство товаров промышленного назначения (машины, станки, инструменты, уголь, руда, нефть, электроэнергия и т.д.).

Кроме материального, некоторые экономисты выделяют еще и **нематериальное производство**. В отраслях этой сферы производства создаются особые, нематериальные блага (**духовные ценности**), а также оказываются **нематериальные услуги**. Это услуги здравоохранения, образования, научное консультирование и прочие. Усложненная структура общественного производства приобретает следующий вид.



Схема 2.1. Структура общественного производства

Столь сложная структура общественного производства свидетельствует не только о самостоятельности этой фазы экономического развития, но и о месте фазы производства в экономической теории и практике.



## 2.6. Производственные факторы и ресурсы экономики

Из определения сущности и предмета экономической теории мы знаем, что она имеет дело с производством, распределением, обменом и потреблением материальных и духовных благ и услуг, а также связями между хозяйствующими субъектами. Для организации производства продукта (товара) и его дальнейшего продвижения по фазам требуются экономические ресурсы. **Экономические ресурсы** представляют собой потенциал страны, региона, города, района, населенного пункта, отдельного предприятия. Будучи задействованными в производстве, ресурсы становятся экономическими факторами. Сторонники политэкономии подразделяют их на вещественные факторы производства и личный (человеческий) фактор.

К **вещественному фактору производства** относятся материальные средства, обеспечивающие производственный процесс. Это прежде всего природные ресурсы (земля, ее недра, полезные ископаемые, леса и другие даровые блага природы – вода, воздух и пр.). Именно из естественных, природных ресурсов люди черпают сырье для производства необходимых им предметов потребления.

Уголь Воркуты и Инты используется как топливо в энергетической промышленности и как сырьевой компонент в металлургической, то же самое можно сказать о нефти Усинска и газе Вуктыла. Используя природный ресурс – землю, люди производят необходимые им сельскохозяйственные продукты и сырьевые технические культуры – хлопок, лен, сахарную свеклу и т.д. Большинство природных ресурсов невозпроизводимы или трудно возобновимы, и для этого требуется длительное время.

Помимо естественных, природных ресурсов к вещественным факторам производства относятся и **средства производства**. В рыночной экономике экономисты называют их капиталом. При этом под **физическим капиталом** понимается такой производственный ресурс, который создается людьми для производства товаров и услуг. Сюда относят производственные здания, машины, инструменты, приборы, а также землю. В эту же категорию капитального ресурса включают газо-нефтепроводы, по которым поставляется топливо к оптовому посреднику или конечному потребителю. С термином “капитал” олицетворяют также **денежные** накопления или просто сумму денег, которую выплачивают при покупке машин, станков, механизмов и целых заводов. **Финансовый капитал** – это капитал, воплощенный в деньгах и других финансовых инструментах: акциях, облигациях, в банковских вкладах и т.д. Готовая к реализации продукция – это **товарный капитал**. Капиталом может быть **идея**, если она воплощается в реальный проект и приносит доход. Поэтому общее определение капитала, относящееся ко всем его формам, гласит: **капитал** – это ценность, приносящая поток доходов. По выражению К. Маркса, капитал можно понять лишь как **движение**, а не как вещь, пребывающую в покое.

**Средства производства** – это фактор производства, существующий в любой экономической системе. Средства производства состоят из средств труда и предметов труда. **Предмет труда** – это вещество природы или искусственно изготовленное вещество, на которое направлена трудовая деятельность человека. Для шахтера таким веществом природы является угольный пласт, для лесоруба – дерево, для работника сельского хозяйства – растения, животные или земля, для студента – прослушанная и записанная в тетрадь лекция.

Представим для примера рядовую ткачиху, которая обслуживает один ткацкий станок, воздействуя при выпуске ткани на нитки – сырьевой материал. Кстати, **сырьевым материалом** называют предмет труда, который ранее подвергался воздействию труда человека. В нашем случае нитки служат сырьевым материалом. Угольный пласт для шахтера Воркуты – предмет труда, а его уголь, поставленный на Череповецкий металлургический комбинат, – сырьевой материал. К предметам труда относится также энергия.

**Под средством труда** следует понимать вещь или комплекс вещей, при помощи которых человек воздействует на вещество природы и создает материальные и духовные блага.

По целевому назначению и характеру использования средства труда делятся на **активные** и **пассивные** элементы производства. К пассивным относятся производственные здания, трубопроводы, другие производственные коммуникации, которые создают условия для производственной деятельности человека, но сами в этом процессе непосредственного участия не принимают.

В категорию активных средств труда, или **орудий труда**, включают станки, машины, механизмы, при помощи которых человек воздействует на предмет труда непосредственно.

Длительно используемые средства производства (физический капитал), участвующие в производстве в течение многих циклов, называются **основными средствами**, фондами или **основным капиталом**. Объём основных средств исчисляется в денежном выражении, в виде их стоимости.

**Основные средства** подвергаются **износу** – старению, изнашиванию зданий, оборудования в процессе их производственного использования. Различают **физический износ** – потерю стоимости основных средств из-за потери их эксплуатационных свойств вследствие износа, и **моральный износ** – потерю стоимости основных средств из-за отставания от современного технического уровня. **Моральный износ первого рода** связан с появлением более **дешёвых** основных средств того же технического уровня. **Моральный износ второго рода** – это потеря стоимости основных средств из-за появления более **производительных**, более **надёжных**, комфортных приборов, зданий, оборудования и т.д., хотя по стоимости они могут быть и дороже старых.

**Амортизация** – исчисленный в денежном выражении износ основных средств в процессе их применения. Одновременно это есть способ перенесения стоимости изношенных средств труда на произведённый с их помощью продукт. Инструментом возмещения износа основных средств являются **амортизационные отчисления** в виде денег, направляемых на ремонт, строительство, изготовление новых основных средств. Амортизационные отчисления включаются в себестоимость продукции и тем самым переходят в цену.

**Оборотные средства** – часть средств производства, целиком потребляемая в течение производственного цикла (материалы, сырьё, топливо, энергия, полуфабрикаты, запчасти, незавершенное производство, расходы будущих периодов), исчисляемая в денежном выражении. К **оборотному капиталу** принято относить денежную наличность, легко реализуемые ценные бумаги, материально-производственные запасы, нереализованную готовую продукцию, краткосрочную задолженность других предприятий данному предприятию.

К **экономическим ресурсам** относится также **производственная инфраструктура**, в которую входят все виды транспорта, включая трубопроводный, связь, железные дороги, асфальтированные дороги и площадки, портовые сооружения, складское хозяйство.

**Личный или субъектный фактор** процесса производства представлен человеком, который организует производство, создает материальные и духовные блага и услуги, осуществляет другие акции с продуктом (товаром) вплоть до его конечного потребления. Однако экономическая наука далеко не всегда оперирует биосоциальной категорией человека. Чаще всего в экономической литературе используется другая категория – **рабочая сила**. Рабочая сила представляет собой совокупность умственных и физических способностей человека, благодаря которым он участвует в производственном, коммерческом, сервисном, творческом или ином процессе и создает материальные или духовные блага и различные виды услуг. Человек выступает носителем рабочей силы и исполнителем производственного процесса.

Иногда в экономической литературе вместо человека, его рабочей силы в качестве производственного фактора называют труд. Труд, как и человек или рабочая сила, трактуется разными авторами неоднозначно. Представляется наиболее продуктивным понимание **труда** как осознанной, целенаправленной деятельности человека, в процессе которой он видоизменяет вещество природы и приспособливает его для удовлетворения каких-либо потребностей или осуществляет общественно полезные услуги.

Наконец, у отдельных авторов вы найдете и четвертое (человек, рабочая сила, труд) обозначение личного или субъективного фактора производства – **человеческие ресурсы**. И это еще не все. Известный американский экономист П. Самуэльсон к важному фактору, лежащему в основе каждого хозяйства, относит **население страны**, а также затраты труда (1). Отметим, что личный, человеческий фактор – рабочая сила, труд человека – является главной созидательной силой общества. Место в производстве этого фактора при внедрении более производительной техники и прогрессивной технологии меняется.

Например, (условно) на шахтах Воркуты и Инты, где в забое требовалось 4-5 шахтеров, использование новейшей горно-добывающей техники позволяет обеспечивать такую же выработку при двух рабочих. В сельском хозяйстве Сысольского или Усть-Куломского района вместо 4-5 ранее занятых рабочих при новой технике управляются двумя работниками. С другой стороны, при внедрении новой техники повышаются требования к квалификации работников.

Инвестиции в личный фактор производства довольно часто называют **инвестициями в человеческий капитал**. Под **человеческим капиталом** понимается капитал, воплощенный в людях в форме их образования, квалификации, знаний, умений, накопленного опыта. Вполне естественно, чем выше такой капитал, тем обычно больше трудовые, профессиональные возможности работников, производительность и качество их труда. Результативнее будет отдача: инвестиции в человеческий капитал компенсируются возросшим **потоком доходов от труда** работников в будущем периоде.

По целевому назначению инвестиции в человеческий капитал делятся на три вида: расходы на общее и специальное образование, на здравоохранение и на мобильность – внутреннюю географическую миграцию рабочей силы.

С понятием «личный (человеческий) фактор производства», «труд» прочно смыкается, а может быть даже и сливается в другое понятие – **«предпринимательство»**. Ведь предпринимательство как управленческая и организационная деятельность всегда представляет собой труд, но не всякий труд является предпринимательством. В процессе своей профессиональной деятельности предприниматель сводит в единый функциональный организм и личный, и вещественные факторы производства. При этом успех или неуспех предпринимателя часто зависят от его личных качеств, от человеческого фактора. Очевидно, поэтому в экономической литературе стран Западной Европы, США, да и Японии предпринимательство рассматривается в качестве самостоятельного фактора производства.

Наконец, современная экономика не мыслима еще без одного ресурса – **знаний, духовных, интеллектуальных ценностей, информации**. Более того, в конкуренции выигрывает тот, кто обладает передовой информацией раньше, чем его соперники.

Таким образом, с точки зрения ресурсов, обеспечивающих производственный процесс и характеризующих экономический потенциал, экономика обретает такой вид:

$$\begin{aligned} & \text{экономика} \\ & = \\ & \text{трудовой ресурс} \\ & + \\ & \text{предпринимательство} \\ & + \\ & \text{природный ресурс} \\ & + \\ & \text{средства производства (капитал)} \\ & + \\ & \text{производственная инфраструктура} \\ & + \\ & \text{знания, информация} \end{aligned}$$

Важно помнить, что человек не только личный фактор производства, рабочая сила. Он естественным образом принадлежит ко всему живому на Земле, неразсторжимо связан с природой. В современных условиях подчеркивание этой связи – не просто констатация неоспоримого факта, а исключительно важная практическая необходимость. Последнее



вызвано тем, что активная преобразовательная деятельность человека в природе и его необузданное по масштабности и пагубным последствиям воздействие на нее вышли на грань, за которой – катастрофа, реальная угроза гибели жизни. Навсегда прошло время, когда человек не задумывался, а потому и не говорил об “**экологическом факторе**” общественного производства. Теперь расширяются территориальные границы, где этот фактор становится определяющим в производстве. Так, в обширной зоне Чернобыльской трагедии люди не могут производить сельскохозяйственные культуры, строить промышленные предприятия, да и просто проживать на этой территории. Экономическая наука, таким образом, не может не иметь в поле зрения своего предмета принадлежность человека к природе со всеми вытекающими последствиями.

**Человек** как существо социальное, может жить активно действовать и развиваться лишь, будучи включенным в общественную связь с другими людьми. Основу такой связи составляет совместная трудовая деятельность людей, трудовая услуга друг другу. Обувщики выпускают свою продукцию для сталеваров, шахтеров, лесозаготовителей, нефтяников, землевладельцев, а они в свою очередь создают продукцию, жизненно важную для обувщиков. Человек является **создателем** материальных и духовных благ и услуг. В то же время он выступает **организатором производства**. И этим далеко не исчерпывается его роль и место в экономической жизни общества. Человек становится конечной **целью** общественного производства. Это особенно заметно в условиях производства с развитыми отношениями рыночного обмена. Если по каким-либо причинам (избыток на рынке, низкое качество и т.д.) какой-либо товар залеживается на полках магазинов, его никто не покупает, он не находит общественного признания, никто из производителей не будет наращивать его производство. Данный товар в данном количестве или при данном качестве не нужен потребителю, т.к. не нужен человеку, не удовлетворяет его потребности. С позиции производителя, а точнее производства как такового человек не только его организатор и участник, но и его конечная цель. Удовлетворение потребностей человека, его развитие является естественным конечным назначением общественного производства.

### Резюме

1. **Потребности** сводятся к нужде человека в том, что необходимо ему для поддержания своего существования, создания бытового и трудового комфорта и всестороннего развития личности. Потребности вытекают из биосоциального происхождения человека, мотивируют поступки людей, преобразуют окружающий нас мир, имеют исторический характер и характеризуются постоянным возвышением.

2. **Потребление** представляет собой форму реализации потребностей, с одной стороны, и является последней, замыкающей фазой воспроизводства – с другой.

3. Попытки **регулирования потребностей** путём запрета обычно не приводят к желаемым результатам. Нужны другие, более цивилизованные подходы, связанные с повышением культуры потребления, общим и бытовым воспитанием и самовоспитанием человека, подъемом уровня его сознания и самосознания.

4. **Экономические интересы** – объективные мотивы деятельности людей, отражающие их место в общественном производстве и выступающие в виде поставленных целей и побуждений воли для их достижения. Они имеют сходную с потребностями субъективность.

5. **Под благом** понимается совокупность материальных и духовных ценностей, способных удовлетворять повседневные жизненные потребности людей, приносить им пользу и доставлять соответствующее удовлетворение. Из-за **редкости экономических благ** ограничены возможности удовлетворения **безграничных потребностей человека**.

6. Природная редкость экономических ресурсов обуславливает необходимость для человека и общества **выбора** того или иного блага для удовлетворения человеческих и общественных потребностей. Однако, выбирая одно благо, человек или общество вынуждены отказаться, потерять другие блага, поскольку каждый выбор сопровождается жертвой.

7. **Альтернативная стоимость** – стоимость производства товара или услуги, измеряемая с точки зрения **потерянной** возможности заниматься **наилучшим** из доступных альтернативных видов деятельности.

8. **Общественное производство** представляет собой процесс воздействия человека на вещество природы или искусственно изготовленное вещество в целях создания материальных и духовных благ и услуг, необходимых для удовлетворения потребностей и интересов людей, хозяйствующих субъектов и общества в целом.

9. К **вещественным факторам производства** относятся **земля и капитал**, а к **личным** – **труд (рабочая сила) и предпринимательские способности**. Производство также не мыслимо и без природных ресурсов, производственной инфраструктуры, знаний, информации. Будучи задействованными, экономические ресурсы становятся факторами производства.

10. **Человек** является создателем материальных и духовных благ и услуг, организатором и конечной целью всякого производства.

### Контрольные вопросы

1. Определите сущность экономических потребностей и дайте их классификацию.
2. Назовите основные черты экономических потребностей.
3. Объясните регулирование потребностей и субъектов потребления.
4. В чём состоит сущность потребления как экономической категории?
5. Охарактеризуйте экономические интересы и их структуру.
6. Сформулируйте сущность экономического блага и проблему экономического выбора.
7. Какова роль производства в создании материальных и духовных благ?
8. Дайте определение сущности и структуры производства, назовите его факторы.
9. Что такое износ основных средств и амортизация?
10. Нарисуйте и объясните кривую производственных возможностей.
11. Определите место и роль каждой фазы воспроизводства в удовлетворении потребностей.
12. Определите место и роль человека в общественном производстве.

### Библиографический список

1. В. Даль. Толковый словарь русского языка. Т.1, с.1215. Т.11, с.47.
2. БСЭ. Т.10. с.319.
3. Экономическая энциклопедия. Т.2. Политическая экономия. М.,1975. С. 42.
4. Кэмпбэлл Р., Макконнелл, Стенли Л. Брю. Экономикс. М.: Республика, 1992. Т.1. Гл.1.
5. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика (Economics). М.,1993. Гл. 6,17.
6. Курс экономической теории. Киров, 1993. Гл.1, 2.
7. Экономика: Учеб. / Под ред. А.Н. Архипова, А.Н. Нестеренко, А.К. Большакова. М., 1998.
8. Ефимова Е.Г. Экономика для юристов: Учеб. М., 1999. Гл.1.
9. Экономика: Учеб. / Под ред. А.С. Булатова. М., 1997. Гл. 2.

## Глава 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

### 3.1. Содержание и виды экономических систем

Мир экономики чрезвычайно богат и разнообразен. Поэтому изучающему экономическую теорию не следует удивляться наличию множества оценок и трактовок одного и того же экономического явления, одной и той же категории. Это замечание в полной мере относится к характеристике категории экономической системы. “**Экономическая система** - исторически возникшая или установленная, действующая в стране совокупность принципов, правил, законодательно закрепленных норм, определяющих форму и содержание основных экономических отношений, возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребления экономического продукта”. Со ссылкой на **Зомбарта** видный французский экономист и бывший премьер-министр Франции **Раймон Барр** отмечает, что экономическую систему характеризуют **три группы элементов**:

- дух, т.е. основные побудители экономической деятельности;
- форма, т.е. совокупность социальных, юридических и институциональных элементов, которые определяют рамки экономической деятельности и отношения между экономическими субъектами (режим собственности, статус труда, роль государства);
- субстанция, т.е. техника, совокупность материальных способов, с помощью которых получают и трансформируют блага.

Известный британский специалист **Джек Харвей** определяет экономическую систему как механизм, посредством которого осуществляется связь между домашними хозяйствами и фирмами”. По утверждению автора, экономическая система призвана решать фундаментальные проблемы общества:

1. **Какие** товары и услуги будут производить фирмы?
2. **Сколько** каждого товара и услуг будет произведено?
3. **Каким образом** будут произведены эти товары и услуги?
4. **Как** произведенные продукты будут **распределены** между домашними хозяйствами?

В учебнике “Экономикс” экономическая система отождествляется с деятельностью, связанной с использованием природных и материальных ресурсов (рабочей силы, управленческих способностей, инструментов и машин, земли и минеральных богатств) для производства товаров и услуг, удовлетворяющих наши материальные потребности, и осуществляемой в рамках организационного механизма.

В отечественном учебнике “Экономика” под экономической системой общества понимается “совокупность всех экономических процессов, совершающихся в обществе на основе действующих в нем отношений собственности и организационно правовых форм”. В другом отечественном учебнике с таким же названием с оговоркой формально экономические системы определяются как “совокупность взаимосвязанных экономических элементов”.

В любом случае речь идет **об организации экономической жизни общества**. Очевидно, экономическая система представляет собой исторически сложившийся способ соединения всех производственных ресурсов в единый управляемый комплекс в целях создания материальных и духовных ценностей и услуг для удовлетворения постоянно растущих потребностей людей при ограниченных возможностях производства.

Субъекты хозяйствования посредством структурной организации экономической системы находили способы практической интеграции вещественных и личных факторов производства. Поскольку на различных этапах экономической истории субъекты и способы хозяйствования были разными, не могли быть одинаковыми и системы. Кроме того, каждая экономическая система имеет собственную социально-экономическую основу – конкретную **форму собственности** на производственные ресурсы и произведенный при их использовании продукт, присущий ей механизм формирования экономической деятельности на макроэкономическом уровне, а также совокупность стимулов и мотивов такой деятельности каждого агента производства. Наличие обозначенных признаков (критериев)

или элементов экономических систем позволяет выделить их модели, или (что одно и то же) дать их классификацию.

Исходя из трех элементов, характеризующих экономическую систему и изложенных в предыдущем параграфе с учетом их частных проявлений, Р. Барр выделяет пять основных экономических систем. Одной из них является **система замкнутого хозяйства**, представленная феодальным поместьем. Для нее характерно стремление к самообеспечению, внешней и внутренней безопасности; установление и поддержание власти хозяина имения, который полностью распоряжается средствами производства, обладает широкими правами по отношению к проживающим в имении людям и рабочей силе, распределяет работу и созданный экономический продукт. В замкнутом хозяйстве используются примитивные и малопроизводительные орудия труда, совершенствование которого носит крайне затяжной характер.

Второй этап социально-экономического развития автор называет **системой ремесленного хозяйства**. Духом экономической активности выступает удовлетворение потребностей городских жителей. Юридическая и социальная организация этой экономической системы характеризуется частной собственностью на средства производства, находящихся в руках нового социального слоя – ремесленников. Ремесленники группируются в профессиональные структуры – цеха, определяют условия, как создания, так и распределения экономического продукта. Техника, как и в системе замкнутого хозяйства, малопродуктивна и используется продуцентом – ремесленником для выполнения заказа потребителей и на крайне ограниченный рынок.

Третью экономическую систему Р. Барр определяет как **систему капиталистической экономики**. Она возникла и развивается в странах Западной Европы и Соединенных Штатах начиная с XVIII в. Применяя трех групповые показатели к духу экономической активности, автор относит **стремление к наивысшей прибыли**, к денежному выигрышу. Для менталитета данной системы характерны: дух приобретения, дух **конкуренции**, дух осознанной **рациональности**, измеряемой **эффектом отдачи** и величиной **издержек**.

Для юридической и социальной организации капиталистической экономической системы присуще преобладание **частной собственности** на средства производства, юридически **свободное распоряжение работника своей рабочей силой**, **комбинирование предпринимателем** – центральным агентом бизнеса – **основных факторов** производства (труда и капитала) через **механизм рынка**, отсутствие непосредственного участия государства в экономической жизни общества. Наконец, **техника** производства в капиталистической экономической системе чрезвычайно прогрессивна и подвержена непрерывному совершенствованию.

Следующей, четвертой по счету является **система коллективистской экономики** (социалистическая или коммунистическая система). Дух этой системы (по оценке автора) заключается в том, чтобы на место экономического и социального неравенства при капитализме и колебаний рынка утвердить **равенство** и экономическую **стабильность**. Юридическая и социальная организация характеризуется коллективной собственностью на все средства производства. **Государство** осуществляет управление производством и распределяет совокупный продукт. Техника развита так же, как и в капиталистической системе.

Последняя (по Р. Барру) экономическая система названа **системой корпоративной экономики**. Она утверждалась в фашистской Италии, нацистской Германии, при Салазаре в Португалии. Дух корпоративной системы состоит в недопущении анархии и хаоса капиталистической экономики, но одновременно в отсутствии тирании и некомпетентности плановой коллективистской экономики.

Для юридической и социальной организации характерно создание и функционирование **групп** из представителей различных профессий, которые вырабатывают закон для каждой профессии. Средства производства, как и в капиталистической экономической системе, остаются в частной собственности. Государство чаще всего выступает в роли организатора и ориентирует все виды деятельности и экономических агентов в целях достижения

общего блага. Используемая техника является прогрессивной, эволюционирующей. В данной экономической системе не исключается союз и даже сговор корпоративизма с технократией.

Джек Харвей выделяет экономическую систему **натурального хозяйства, рыночную экономику** и противоположную ей **командную** или централизованно управляемую экономическую систему Великобритании.

Характеризуя рыночную экономику, автор в первую очередь подчеркивает личную **свободу индивида как потребителя и как собственника ресурсов**. Как потребитель каждый экономический агент выражает свои **предпочтения** в отношении тех или иных благ посредством цены, а каждый собственник ресурсов, используемых в производстве, стремится получить большую выручку от их продажи. И в том и в другом случаях **рыночная цена** становится важнейшим индикатором устремлений потребителей и обуславливает размещение производственных ресурсов общества в отраслях и в пространстве.

В тоже время Дж. Харвей выясняет и **слабые стороны рыночной** экономической системы. Во-первых, далеко не все жизненно необходимые общие блага (оборона, полиция, система правосудия) могут быть объектом купли-продажи на свободном рынке. Во-вторых, в рыночной экономике самые богатые потребители обладают наибольшим влиянием. Тем самым производственные ресурсы могут частично использоваться для выпуска предметов роскоши в пользу состоятельной (и наименьшей!) части общества, но их можно недоставать для выпуска необходимых благ для малоимущих слоев общества. Подобное **социальное неравенство** – продукт рыночной экономической системы.

В-третьих, экономическая эффективность рыночного хозяйства базируется на действии закона конкуренции, которому может препятствовать **монополия**. Да и сама конкуренция может приводить к неэффективному размещению ресурсов, т.к. конкуренты могут относиться к разным “весовым категориям”: крупные и состоятельные конкуренты обладают большими возможностями, чем средние, а тем более мелкие.

В-четвертых, погоня за частной прибылью не всегда гарантирует, что будет максимизировано общественное благосостояние. Более того, часть ресурсов в рыночной экономической системе может оказаться **недоиспользованной**, т.к. фирмы всегда отслеживают конъюнктуру рынка и, если она окажется недостаточно благоприятной, то они уменьшают закупку производственных ресурсов.

В **командной экономической системе**, по Дж. Харвею, действует принцип централизованного принятия решений по всем пяти фундаментальным проблемам экономики. К **достоинствам** этой системы автор относит возможность сглаживания неравенства в распределении доходов; планомерное выделение объема ресурсов на производство общественных и приоритетных благ; использование монополизма государства в интересах всего общества; поддержку на постоянном уровне занятости трудовых ресурсов (хотя это может быть недостаточно прибыльным для фирм).

В то же время автор вскрывает и **слабые стороны** командной экономической системы. К неизбежным недостаткам этой системы относятся:

- невозможно оценить степень удовлетворения потребителей разных благ, поскольку не работает механизм свободной конкуренции и свободного ценообразования;
- для оценки потребительских предпочтений и планомерного размещения производственных ресурсов содержится огромное число дорогостоящих чиновников, быстро усваивающих бюрократический стиль управления как на макро-, так и на микроуровне;
- государственная собственность на производственные ресурсы в вещественной форме не стимулирует индивидуальную заинтересованность людей, их усилия и инициативу;
- политический режим характеризуется крайне низкой демократизацией, что порождает авторитаризм и волюнтаризм в экономической политике, чреватые негативными последствиями, отраслевыми и региональными переносами в экономике страны.

Примерно такую же классификацию и характеристику экономических систем дают **Кэмпбелл Р. Макеннелл и Стенли Л. Брю**. Правда, они сделали акцент на предельно



краткую характеристику двух, как признаются сами авторы, “полярных моделей экономических систем – системы чистого капитализма и командной экономики или коммунизма. **В экономической системе чистого капитализма или капитализма эпохи свободной конкуренции** господствует частная собственность на ресурсы, а для координации экономической деятельности и управления ею используется система рынков и цен. Поведение каждого экономического агента мотивируется его личными, эгоистическими интересами. Товары и услуги производятся, а ресурсы предлагаются в условиях свободной конкуренции, при которой функционирует много самостоятельно действующих покупателей и продавцов каждого продукта и ресурса. В результате экономическая власть широко рассеяна между множеством субъектов хозяйствования, а государство не вмешивается в экономику.

Для **командной экономической системы** характерна общественная собственность практически на все материальные ресурсы и коллективные решения экономических решений посредством централизованного экономического планирования. Все хозяйственные решения, касающиеся объема вовлекаемых в оборот и используемых ресурсов, структуры и распределения продукции, организации производства принимаются центральным плановым органом страны. Первичные производственные единицы – предприятия - являются безраздельной собственностью государства и осуществляют производственную деятельность на основе государственных директив. Централизованы также и материально-техническое снабжение предприятий, и распределение потребительских товаров среди населения.

Современную экономическую систему в Великобритании Дж. Харвей, а в США К.Р. Макконнелл и Л. Брю называют **смешанной**. Такая система, по оценке авторов, располагается где-то между крайностями чистого капитализма и командной экономики. Сохраняя основополагающие признаки капитализма эпохи свободной конкуренции, смешанная экономическая система обрела и существенные отличия. Во-первых, для смешанной экономики характерна активная роль государства, которое способствует ее стабильности и росту. Во-вторых, экономическая власть в значительной мере сосредоточена в руках могущественных корпораций и сильных профсоюзов.

Кроме того, авторы упомянутого учебника “Экономикс” излагают характеристику традиционной экономической системы, напрямую увязывая ее с экономически слаборазвитыми странами. Для этой модели экономической системы характерны традиции и устойчивые обычаи в технике производства, обмена, распределения доходов. Сохраняется власть наследственных вождей, налицо социоэкономический застой общества. Религиозные и культурные ценности сохраняют свою доминанту по сравнению с экономической деятельностью.

Ведь экономический рост зависит не только от экономических факторов. В существенной мере на него влияют социальные и институциональные факторы, связанные с мышлением людей, их поведением, общением друг с другом. Нередко освобождение от обычаев и традиций является основной предпосылкой экономического развития. Приверженность племенным отношениям берет верх над стремлением к национальной общности. Межплеменные распри снижают экономическую активность людей, лишая их возможности развивать эффективную специализацию производства и торговли. Более и хуже того: до сих пор в отдельных странах Африки и Азии происходит резня на племенной или этнической основе. Психология пещерного века – ты не из нашей пещеры – все еще сохраняется и дает знать в политической и экономической жизни общества. Для многих стран с традиционной экономической системой характерна перенаселенность, широко распространена безработица, крайне низкая производительность труда, незаконченность процесса формирования наций.

До распада СССР в советской общественной науке господствовала **формационная** или марксистская, концепция экономических систем. По учению марксизма человеческое общество проходит через пять последовательно сменяющих друг друга социально-экономических формаций и соответственно экономических систем: первобытнообщинную, рабовладельческую, феодальную, капиталистическую и коммунистическую, первой фазой, которой является социализм, а значит, и социалистическую экономическую систему.

В основе характеристики каждой из этих экономических систем лежат основополагающие признаки: господствующая форма собственности на средства производства, положение классов и социальных групп в обществе, формы распределения экономического продукта и состояние классовых отношений. Так, для первобытнообщинной экономической системы была характерна полная коллективная собственность на средства производства и добытый продукт, уравнительный способ распределения экономического продукта, отсутствие частной собственности и экономического неравенства, классов и государства.

В рабовладельческой экономической системе утвердилась частная форма собственности на средства производства, продукты труда и на рабочую силу. Произошло социальное расслоение общества на класс рабов и рабовладельцев, распределение продукта осуществлялось в пользу господствующего класса.

Феодальная экономическая система имела однотипную с рабовладельческой социально-экономическую основу – частную собственность на средства производства и прежде всего на землю, неполную собственность на работника крепостного крестьянина. Феодалы внеэкономическим путем присваивали основную часть продукта крестьянского труда.

При капиталистической экономической системе господствует частная, а на второй стадии развитая – смешанная форма собственности на средства производства. Рабочая сила – наемный работник – выпадает из объекта собственности работодателя. Распределение экономического продукта подчиняется рыночным законам и регулируется механизмом рынка.

В своей эволюции капиталистическая экономическая система проходит две стадии развития, характеризующиеся разной степенью социально-экономической зрелости общества. Поскольку речь идет об одной и той же экономической системе, имеется ряд общих черт, присущих обеим стадиям. В то же время каждая стадия отражает качественно иную степень зрелости, а потому эти общие черты модифицируются в своем конкретном проявлении.

Ниже приводим таблицу общности и различий двух стадий развития капиталистической экономической системы. Их можно было бы назвать моделями данной системы

*Таблица 1*

Сравнительная характеристика стадий развития капиталистической экономической системы

<b>Стадия свободной конкуренции (“чистого капитализма”). Модель экономической системы свободной конкуренции</b>	<b>Стадия смешанной экономики. Модель экономической системы смешанной экономики</b>
1. Производство однородной продукции расплывлено между множеством независимых продуцентов, из которых никто не может оказать решающего влияния на условия производства	1. Выпуск однородной продукции в подавляющей массе сконцентрирован в руках численно небольшой группы крупных и крупнейших продуцентов, которые влияют на технический прогресс, обладая абсолютными или относительными преимуществами
2. Реализация однородной продукции осуществляется большим числом торговых посредников, ни кто из которых не может оказать решающего влияния на рыночные условия	2. Реализация основной доли однородной продукции сосредоточена в руках численно небольшой группы крупных торговцев, выступающих лидерами цен
3. Процветает свободная конкуренция как в производственной, так и в сервисной сферах экономической жизни	3. Имеет место сочетание, смешение свободной конкуренции с монополией в производстве и услугах
4. Социально-экономическая основа общества однородна – господствует индивидуально частная форма собственности на производственные ресурсы и продукты труда	4. Социально-экономическая основа общества характеризуется смешением разных укладов: индивидуально-частного, монополистического, государственного, сектора коллективной собственности, корпоративного
5. Регулятором производства является рынок через механизм спроса и предложения	5. Производство регулируется сочетанием, смешением рынка и государства
6. Регулирование производства осуществляется экономическим, рыночным методом	6. При регулировании производства также происходит сочетание, смешение рыночного, экономического и административного методов

Наконец, социалистическая экономическая система в ее советской модели была основана на государственной и колхозно-кооперативной формах собственности на средства производства. Уместно отметить, что колхозный сектор экономики лишь формально назывался таковым, а по существу, являлся государственным, или его разновидностью. Именно государство изымало продукт колхозного сектора. Регулирование производства осуществлялось директивным планированием. Централизованный план социально-экономического развития содержал контрольные цифры по регионам (союзным и автономным республикам, областям), отраслям, министерствам. Планы принимали форму директивного закона, обязательного для выполнения каждым субъектом планирования и хозяйствования. В целом социалистическая система характеризовалась партийно-государственной монополизацией экономики и административно-политической власти. Тот же партийно-государственный центр распределял материальные и бюджетные ресурсы. Что касается распределения продукта между занятыми тружениками, то оно декларативно строилось по принципу: “от каждого – по способностям, каждому – по труду”. Однако на практике этот принцип не соблюдался, да и вряд ли осуществим при советском политико-экономическом строе. Ведь на деле крайне трудно учесть трудовые затраты интенсивного труда, труда прогрессирующей наукоемкости. По факту этот принцип трудового распределения становится питательной средой для уравнительности одних тружеников и привилегированности других. Те мне менее, как признают американские экономисты, “в Советском Союзе доходы распределены более равномерно, чем в Соединенных Штатах. Это объясняется тем, что в Соединенных Штатах небольшое количество людей владеет огромным капиталом”.

Для социалистической экономической системы характерно отсутствие рынка труда, а значит, и конкуренции. То же самое можно сказать и о товарном рынке, где отрицаются рыночные цены как регулятор распределения факторов производства и произведенного экономического продукта, отсутствует конкурентная среда, экономическая да и политическая демократия.

Распределение экономического продукта осуществляется частично государством через чиновничье-бюрократический аппарат, а частично через механизм доходов (в форме заработной платы и дополнительных окладов) в государственном секторе экономики, а в колхозном секторе с помощью рыночных цен. Жилье предоставлялось государством бесплатно, за его пользование назначалась крайне низкая символическая плата. Расходы по его содержанию брало на себя государство, хотя коммунальный сервис оставался крайне неудовлетворительным. К сожалению, в современной капиталистической России он и сейчас не изменился. Частные лица в СССР могли владеть некоторой, установленной законом личной собственностью: хилыми домами и хозяйственными постройками, легковыми автомобилями, земельными участками для ведения сельскохозяйственного подсобного или огородно-дачного хозяйства горожан, предметами домашнего обихода длительного пользования.

В советской экономической системе не было реальных стимулов к труду. Как же сторонники формационной концепции объясняют смену одной экономической системы другой? Классики марксизма сформулировали общесоциологический закон – закон соответствия производственных отношений характеру и уровню развития производительных сил. Согласно этому закону, производительные силы общества развиваются быстрее производственных отношений, в результате возникает противоречие между ними, которое и является общеисторическим условием смены экономических систем. Формой разрешения этого противоречия становится социальная революция, приводящая в соответствие ушедшие вперед в своем развитии производительные силы с новыми производственными отношениями. Тем самым марксисты абсолютизировали реально происходящие процессы в недрах той или иной экономической системы, утверждая фатальную предопределенность общественно-политических и экономических перемен по единственно возможной схеме. История XX в. опровергла эту раз и навсегда предписанную схему. Тем не менее К. Мар-



ксу и его последователям трудно отказать в справедливости утверждения о том, что особый характер и способ соединения двух факторов – средств производства и рабочей силы – “отличает различные эпохи общественного строя”, а значит, и экономические системы.

### 3.2. Собственность и ее место в экономической системе

Категория собственности выражает те глубинные общественно-экономические отношения, которые оказывают влияние на все стороны жизни общества: экономическую, юридическую, политическую, социальную, идеологическую. Собственность – одна из сложнейших экономических, юридических, политических, нравственных категорий. Юридически она проявляется в праве присвоения, владения, распоряжения и пользования материальными и духовными ценностями.

Юридически категория собственности представляет собой имущественные отношения, зафиксированные и закрепленные в нормах права той или иной экономической системы.

В соответствии с **экономической теорией прав собственности**, у истоков которой стояли два известных американских экономиста Р. Коуз и А. Алчиан, полный пучок прав состоит из следующих 11 элементов:

- право владения, т.е. право исключительного физического контроля над благами;
- право применения полезных свойств для себя;
- право управления, т.е. право решать, что и как будет обеспечивать использование благ;
- право на доход – право обладать результатами от использования благ;
- право суверена – право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага;
- право на безопасность – право на защиту от экспроприации благ и от вреда со стороны внешней среды;
- право на передачу ценностей в наследство;
- право на бессрочность обладания благом;
- запрет на использование блага способом, наносящим вред внешней среде;
- право на ответственность в виде взыскания, т.е. возможность взыскания блага в уплату долга;
- право на существование процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных правомочий.

Спецификация прав собственности, их правовая защита – важнейшее юридическое условие утверждения и закрепления всякой экономической системы. Как пишет известный американский экономист П. Хейне: «Права собственности – это права контролировать использование определённых ресурсов и распределять возникающие при этом затраты и выгоды. Именно права собственности – или то, что, по мнению людей, является соответствующими правилами игры – определяют, каким образом в обществе осуществляются процессы предложения и спроса» (18).

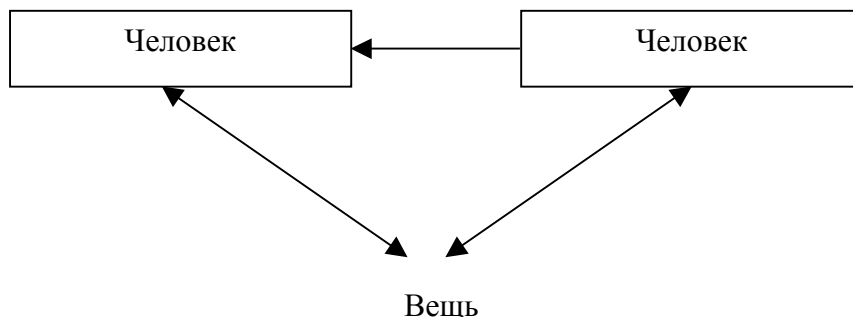
**Марксистская политическая экономия** рассматривает собственность как **систему** “исторически изменяющихся объектных **отношений** между людьми в процессе производства, распределения, обмена, потребления, характеризующих **присвоение** средств производства и предметов потребления”. По определению основоположника этого учения К. Маркса, собственность есть отношение к условиям производства **как к своим**, и осуществляется оно только через само производство.

Антонимом понятию «присвоение» является «**отчуждение**», т.е. принудительное или добровольное лишение субъекта возможности использовать данное благо в производстве или потреблении. Если собственник присваивает благо, то не собственник отчуждает его от себя, т.е. не имеет притязаний на это благо. В то же время собственник имеет возможность полностью или частично отчуждать от себя благо, продавая его, осуществляя акт дарения, сдавая в аренду, в безвозмездное пользование, в доверительное управление и т.д.

Марксистская концепция отношений собственности на средства производства приписывает им ведущую, доминирующую роль, поскольку экономическую основу системы и

жизни общества составляют материальные факторы, а они всегда являются объектом присвоения, распоряжения, владения и пользования тем или иным субъектом хозяйствования.

С философско-экономической точки зрения собственность – это не просто отношения человека к вещи, как представляется на бытовом уровне, а **отношение между людьми по поводу вещей**. Схематично такие отношения можно выразить по формуле-схеме, т.е. это осуществленные отношения, связанные с присвоением вещей.



Место отношений собственности в каждой экономической системе легче представляется через их конкретное проявление. Во-первых, от собственности зависит положение определенных групп, классов, социальных слоев в обществе, возможности их доступа и участия в использовании всех факторов производства. Такого **социальное** значение этой категории.

Во-вторых, собственность – не только экономическая или социальная, но и **историческая** категория. Ее становление, дальнейшее развитие и изменение носит исторический характер.

В-третьих, собственность – это **фундамент**, несущая конструкция всякой экономической системы. В зависимости от конкретных форм собственности на средства производства моделируется и характер самой экономической системы. Соответственно устанавливаются и различные формы распределения, обмена и конечного потребления.

В четвертых, в ряде экономических систем при наличии господствующей сохраняются прежние старые или возникают новые формы собственности. Это в первую очередь относится к **смешанной** модели экономической системы.

С учетом изложенного можно дать общую совокупную схему признаков экономических систем.

Общая схема основных признаков экономических систем

Таблица 3

№/п	Название экономической системы	Форма собственности	Цель производства	Субъект распределения	Форма распределения	Тип орудий труда	Тип работника	Тип поселения
1	Первобытно-общинный	Коллективно-групповая	Поддержание существования, жизнедеятельности членов общины	Община, род, племя	Уравнительная с дифференциацией по полу и возрасту	Примитивный ручной инвентарий	Универсальный в пределах производственно-бытовой единицы (общины)	Сначала неопределенность, а затем село

2	Рабовладельческая	Частнорабовладельческая, в объём которой наряду со средствами производства входил продукт труда и сам работник (раб)	Обеспечить существование господствующего класса рабовладельцев и укреплять политическую и экономическую системы	Рабовладелец, государство, свободный ремесленник	Классово-рабовладельческая, эгоистическая, привилегированная для рабовладельцев	В сельском хозяйстве малопроизводительные орудия труда, а в ремесленном производстве ручной инструментарий	Универсальный работник, превращающийся в частного по мере общественного разделения труда	Село, город
3	Феодальная	Частично-феодальная собственность на землю, другие средства производства и неполная собственность на работника	Сохранение и укрепление феодализма и его экономической системы	Феодалы, государство, церковные институты, ремесленники	Классово-феодальная, эгоистическая с привилегией феодалов	Те же самые как и в рабовладельческой экономической системе	Такой же, как и в рабовладельческой экономической системе	Село, город
4	Капиталистическая (рыночная)	а) индивидуально-частная б) смешанная индивидуально-частная государственная, коллективная, корпоративная, смешанная	Извлечение прибыли	Предприниматель, собственник, государство	Рыночная (экономическая и административная)	Машина, само регулируемое устройство	Частичный, универсальный	Рабочий поселок, город, мегополис, технополис, агломерация
5	Социалистическая	Государственная, кооперативно-колхозная, личная	Сохранение и развитие политической и экономической систем	Государство	Относительно уравнивательная с определенной дифференциацией	Машины, ручные орудия труда	Частичный, начало универсализации	Село, город, рабочий поселок, мегаполис, технополис, агломерация

Следует добавить, что в начале 20-х гг. в молодой Республике Советов, а в настоящее время в Китае формируется новая, шестая по счету экономическая система. Со своими признаками и проявлениями у ее истоков была новая экономическая политика (НЭП).

**Новая экономическая политика** проводилась в советской России с марта 1921 г. и состояла в установлении прочной хозяйственной связи государственной промышленности с частным мелкотоварным крестьянским хозяйством при широком использовании товарно-денежных рыночных отношений. НЭП допускала развитие капиталистических элементов в аграрном секторе экономики, торговле, сфере услуг, строительстве, создание акционерных обществ, комиссий с участием иностранного капитала при сокращении основных отраслей экономики и прежде всего машиностроения в руках государства. Новая экономическая политика была рассчитана на всемерное оживление экономики в условиях ее многоукладности, на подъем крестьянского хозяйства в интересах продовольственного обеспечения страны. Результатом нэповских преобразований стало развитие торговли, рост внутреннего товарооборота, оживление частного предпринимательства. НЭП, как отмечалось тогда, “не будет чисто русским явлением. Она станет международной нормой”.

Современный Китай в принципиально иных исторических условиях по большому счету проводит **китайскую новую экономическую политику**. Во-первых, экономика КНР приобрела ныне **многоукладный** характер. Во-вторых, **государственные** предприятия остаются ключевыми в промышленном секторе, охватывают треть национального производства, более половины общих активов корпоративного сектора, 2/3 занятости городского населения и почти 3/4 инвестиций. В-третьих, на обширной территории Китая с охватом более 200 млн человек китайского населения открыты **специальные экономические зоны (СЭЗ)**, ставшие важнейшей экспортной базой страны для привлечения иностранного капитала. Тем самым создается **сектор смешанной экономики** на базе совместной деятельности отечественного и зарубежного капитала. СЭЗ содействует экономическому росту, увеличению занятости, совершенствованию структуры и технологического уровня промышленности, укреплению доходной базы бюджета. В-четвертых, в Китае создан благоприятный **инвестиционный климат** для отечественного и иностранного капитала: снижаются таможенные ставки, последовательно устраняются процедуры импортного лицензирования и вотивирования товаров. В сфере услуг **иностраным инвесторам** предоставляется право владеть до 49-50% капитала предприятий розничной и оптовой торговли, транспорта, ремонта и эксплуатации, телекоммуникации и др. В финансовой сфере иностранный капитал допускается на рынок банковских услуг, страхования, ценных бумаг, сняты ограничения на географическое размещение и число иностранных банков.

В-пятых, как в Советской России 1921 г, в современном Китае ядром политической системы является Коммунистическая партия, поставившая задачу сформировать планово-товарную социалистическую экономику с китайской спецификой.

Даже краткий обзор НЭПа и проводимых реформ китайского общества позволяет выразить мысль о том, что формируется новая экономическая система, новая модель переходной экономики, которая займет как минимум 80-100-летний период.

### Резюме

1. «**Экономическая система**» – многомерное понятие, поэтому не может быть универсального определения этой научной категории. Возможна следующая редакция: экономическая система представляет собой исторически сложившийся способ соединения всех производственных ресурсов в единый управляемый комплекс в целях создания материальных и духовных ценностей и услуг для удовлетворения постоянно растущих потребностей людей при ограниченных возможностях производства.

2. В зависимости от конкретных субъектов хозяйствования, форм собственности на средства производства и произведенный продукт, механизма регулирования экономической деятельности на макроэкономическом уровне, а также совокупности стимулов и мотивов такой деятельности каждого агента производства экономические системы классифицируются по-разному.

Р. Барр выделяет систему замкнутого хозяйства, систему ремесленного хозяйства, систему капиталистической экономики, систему коллективистской экономики и систему корпоративной экономики.

Д. Харвей рассматривает систему натурального хозяйства, систему рыночной экономики, командную или централизованно управляемую экономическую систему и смешанную экономическую систему Великобритании.

К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю придерживаются такого же взгляда на экономическую основу общества, но при характеристике экономических систем делают акцент на “полярные” модели – систему чистого капитализма и командной экономики или коммунизма.

3. Как и экономическая система, категория **собственности** понимается и трактуется разными школами и авторами неоднозначно. Так, **марксистская школа** придает категории собственности социально-экономическое и политико-идеологическое содержание, объясняя негативные явления рыночного, капиталистического хозяйства исключительно частной собственностью на ресурсы и продукты труда.

Сторонники **неоклассического направления**, наоборот, рассматривают частную собственность как основу рыночной экономики, как часть капиталистической идеологии, как право частного лица или предприятия по своему усмотрению приобретать, контролировать, применять и реализовывать материальные ресурсы с правом завещания, т.е. с правом владельца собственности назначать преемника этой собственности после своей смерти.

### **Контрольные вопросы**

1. Дайте определение экономической системы.
2. Охарактеризуйте экономические системы разных моделей:
  - а) по классификации неоклассиков;
  - б) политэкономическому (формационному) подходу.
3. Отметьте сильные и слабые стороны рыночной экономической системы.
4. Охарактеризуйте особенности административно-командной экономической системы.
5. Перечислите основные черты традиционной экономической системы.
6. Дайте определение собственности как экономической категории.
7. Определите место и роль формы собственности в каждой модели экономической системы.
8. Назовите и охарактеризуйте основные формы собственности в современной рыночной экономической системе.
9. Перечислите основные особенности формируемой экономической системы в КНР.

### **Библиографический список**

1. Современный экономический словарь. М., 1997. С. 394.
2. Раймон Барр. Политическая экономия. М., 1995. Т. 1. С. 170.
3. Джек Харвей. Постигаем экономику. М., 1997. С. 13.
4. Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стенли Л. Брю. Экономикс. М.: Республика, 1992. С. 18.
5. Экономика: Учеб. / Под ред. А.С. Булатова. М., 1997. С. 15.
6. Экономика: Учеб. / Под ред. А.И. Архипова, А.Н. Нестеренко, А.К. Большакова. М., 1998. С. 36.
7. Раймон Барр. Политическая экономия. С. 170-174.
8. Джек Харвей. Постигаем экономику. С. 14-23.
9. Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стенли Л. Брю. Экономикс. Т.1. С. 47-49.
10. W.W. Rostow. The Stages of Economics Yrouth. A Non – Communist Manifesto. Cambridge. At the University Press. 1960. С. 4-6.
11. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.. Экономика (Economics). М., 1993. С. 761.
12. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 24. С. 43-44.
13. Ефимова Е.Г.. Экономика для юристов: Учеб. М.,1999. С.36.
14. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. М. №19. Т.3. С.570.
15. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 46. Ч.1. С. 482-483.
16. Блаут М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994. С. 687; Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика (Economics). С. 829.
17. Самуэльсон П. Экономика. М., 1992. Т.2. С. 42; Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стенли Л. Брю. Экономикс. Т.1. С.51.
18. Хейне П. Экономический образ мышления. М., 1993. С. 325.
19. Собственность, корпоративное управление и инвестиции / Под. ред. А.П. Шихвердиева. Изд-во «Сыктывкарский филиал МУПК», 2005. С. 306.
20. Государственное регулирование рыночной экономики: Учеб./ Под общ. ред. В.И. Кушлина. М.: Изд-во РАГС. 2005. С. 829 (раздел VI «Рыночные отношения и преобразования собственности, с. 109-123).
21. Гражданский кодекс РФ.



## РАЗДЕЛ 2. МИКРОЭКОНОМИКА

### Глава 4. ОСНОВЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

#### 4.1. Рынок. Условия возникновения, функции, структура, механизм функционирования

Понятие «рынок» имеет двойственное значение. Во-первых, в узком смысле слова **рынок** означает **отношения между людьми**, которые осуществляются в **сфере обмена**. Это также **место купли-продажи** товаров и услуг, заключения торговых сделок. «**Рынок** – это **институт** или **механизм**, сводящий вместе покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (поставщиков) отдельных товаров и услуг» (1, с. 61). Во-вторых, рынок – это **система экономических отношений между людьми, охватывающих все фазы воспроизводства**. Это сложный механизм функционирования всей экономики. В этом смысле понятие «рынок» имеет широкое значение и эквивалентно понятию «рыночная экономика», основные черты которой вкратце рассматривались в теме об экономических системах.

Поэтому условия возникновения рынка – это условия возникновения товарного производства вообще и рыночной экономики в частности. **Товарное производство** – такой тип производства, при котором отдельные обособленные товаропроизводители, специализирующиеся на выпуске определённых видов продукции, производят блага с целью продажи на рынке. **Условиями** превращения натурального хозяйства в товарное являются: 1) общественное разделение труда (специализация производства); 2) экономическая обособленность субъектов хозяйства прежде всего на основе частной собственности; 3) экономическая и юридическая свобода субъектов хозяйствования; 4) величина транзакционных издержек, связанных с переходом от натурального хозяйства, при котором продукция производится «для себя», к товарному.

В состав **субъектов рынка** входят и предприниматели, и работники, и конечные потребители, и собственники земли и ценных бумаг и т.д. Основных субъектов (**экономических агентов**) рыночной экономики принято подразделять на три группы: **домашние хозяйства, фирмы** (предприниматели) и **правительство (государство)**. Их характеристика дана в главах 6, 7, 8.

Сущность рынка выражается в его **функциях**. К основным функциям относятся:

- **распределительная, или регулирующая**. Используется в тех сферах, где цены повышаются, происходит оживление производства, сюда перераспределяются ресурсы и на оборот;

- **стимулирующая**. Для уменьшения издержек производства при снижении цен необходимо совершенствовать технологию, использовать достижения научно-технического прогресса, экономить ресурсы;

- **информационная**. Цены, их движение являются сигналами о состоянии рынка, а значит, и о производстве и потреблении данного товара;

Поскольку **рыночная система** – это все образующие экономику рынки продуктов и ресурсов и действующие между ними связи, рынок имеет сложную **структуру** и подразделяется в зависимости от различных критериев на следующие **виды**:

1) по экономическому назначению объектов рыночных отношений:

- рынки благ и услуг: продовольственных, промышленных товаров, бытовых услуг, т.д.;

- рынки средств производства;

- рынки рабочей силы (труда);

- рынки инвестиций, рынки инноваций;

- рынки денег, валюты, ценных бумаг;

- рынки земельных участков, рынки недвижимости, рынки жилья;

- другие рынки;

2) по видам субъектов рыночных отношений:

- рынки оптовой торговли;
- рынки розничной торговли;
- рынки государственных закупок;

3) по географическому положению:

- местные рынки;
- региональные рынки;
- национальный рынок;
- мировой рынок;

4) по степени ограничения конкуренции:

- монопольный рынок;
- олигополистический рынок;
- рынок свободной конкуренции;
- рынок монополистической конкуренции;

5) по отраслевому признаку:

- автомобильный рынок;
- зерновой рынок;
- компьютерный рынок;
- мебельный рынок;
- нефтяной рынок;
- другие рынки.

Основные виды рынков подразделяются на **субрынки**, рыночные сегменты по различным признакам: демографическим, географическим, поведенческим, социальным и т.д.

Любой рынок независимо от его конкретного вида базируется на трёх основных элементах: **цене, спросе и предложении, конкуренции**. Взаимодействие этих элементов образует **механизм саморегулирования** рынка.

Изменение цен служит ориентиром для производителя при определении необходимости изменения объёмов производства. Изменение цен влияет на выбор технологии производства. Цены в конечном счете предопределяют и то, кем при данном уровне доходов будет потреблён продукт. **Рыночная цена** – это фактическая цена, которая устанавливается в соответствии со спросом и предложением товаров.

**Спрос** – это платежеспособная потребность. **Объём спроса (Qd)** – это максимальное количество товара, которое готовы приобрести покупатели по данной цене (P) за единицу времени. Поскольку важнейшим фактором, от которого зависит объём спроса, является цена, обратно пропорциональную зависимость объёма спроса от цены называют **законом спроса**. Закон спроса (law of demand): на любом рынке при прочих равных условиях существует обратная зависимость между ценой товара и величиной спроса, предъявляемого покупателями на этот товар. **Величина спроса имеет тенденцию к росту при снижении цены и к уменьшению при ее повышении**.

Эту зависимость можно изобразить аналитически (в виде формулы), т.е.  $Qd = f(P)$ , в виде таблицы и графика. **Кривая спроса (demand curve)** – кривая, показывающая, какое количество экономического блага готов приобрести покупатель по разным ценам в данный момент времени. Пытаясь понять закономерности спроса, потребительского поведения, экономисты - неоклассики разработали **теорию потребительского спроса**, которая будет рассмотрена в следующей теме.

**Объём предложения** – это максимальное количество товаров, которое готовы предложить к продаже товаропроизводители (продавцы) по данной цене в единицу времени. Объём предложения также зависит от многих факторов, важнейшим из которых является цена. Поэтому **закон предложения** – это прямо пропорциональная зависимость объёма предложения от цены, т.е. чем больше цена, тем больше объём предложения товаров и услуг. Закон предложения также можно отобразить аналитически, таблично и графически.

## Спрос и предложение на кофе в банках

Цена	Спрос	Предложение	Цена	Спрос	Предложение
1	2	3	1	2	3
0	400	0	700	200	300
100	350	100	900	100	350
300	300	200	1000	50	450
500	250	250			

Из этой таблицы видно, что при повышении цены спрос на кофе падает, а предложение растёт. При цене, равной 500 рублей, объём спроса равен объёму предложения (250 банок). Это и есть ситуация равновесия. На графике: DD – кривая спроса, SS – кривая предложения.

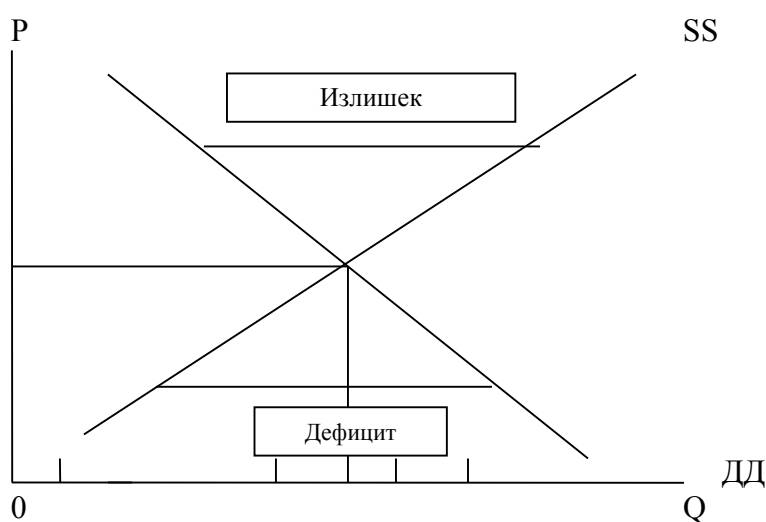


График 4.2

При наложении кривой спроса на кривую предложения можно найти **рыночное равновесие** в точке E, где объём спроса и объём предложения совпадают. Цена в точке E называется равновесной. При цене выше равновесной возникает **избыток предложения** над спросом. **Конкуренция между продавцами** будет способствовать **снижению цены**. При цене ниже равновесной спрос превышает предложение, возникает ситуация **дефицита**, и **конкуренция между покупателями** будет толкать цену **вверх**. Изменение **неценовых факторов спроса** (потребительских вкусов, числа покупателей, доходов потребителей, цен на сопряженные товары, потребительских ожиданий) и **неценовых факторов предложения** (цен на ресурсы, технологии производства, налогов или дотаций, цен на другие товары, числа продавцов, их ожиданий) **сдвигает кривые** спроса и предложения вправо или влево, соответственно сдвигается и точка равновесия.

Изменение соотношения между спросом и предложением порождает **колебания рыночных цен** вокруг цены равновесия. Через эти колебания устанавливается тот уровень цен, при котором обеспечивается **равновесие спроса и предложения** и в конечном счёте **равновесие производства и потребления**. Важно подчеркнуть, что при цене равновесия устанавливается равенство не покупок и продаж – такое равенство существует при любой цене. При цене равновесия количество продукции, в пределах которой потребители **намерены** продолжать делать закупки, будет соответствовать тому количеству продукции, которое производители **намерены** продолжать поставлять на рынок. Только при такой цене будет отсутствовать тенденция к повышению или понижению цены.

Конкуренция является необходимым элементом рыночного механизма. Однако характер конкуренции может быть различным, что существенно влияет на способ достижения рыночного равновесия. Наиболее **эффективно рыночный механизм** действует в условиях **свободной конкуренции**, поскольку благодаря ему происходит наиболее рациональное использование всех ресурсов общества, минимизируются общественные затраты на производство продукции.

#### 4.2. Конкуренция и монополия

**Конкуренция** – это соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли-продажи товаров. Оно порождается объективными условиями полной хозяйственной обособленности каждого товаропроизводителя, его зависимостью от конъюнктуры рынка. Рыночная борьба за выживание и экономическое процветание – экономический закон товарного производства.

Различают **внутриотраслевую конкуренцию** (за лучшие условия производства и сбыта), и **межотраслевую** (за сферы наиболее прибыльного вложения капитала).

Существуют два основных метода конкурентной борьбы: ценовая конкуренция и неценовая конкуренция.

**Ценовая конкуренция** – это борьба между товаропроизводителями за получение дополнительной прибыли посредством: 1) уменьшения издержек производства и, соответственно снижения цен на продукцию без изменения её ассортимента и качества; 2) путём установления монопольной цены на продукцию.

**Неценовая конкуренция** – это конкуренция посредством: 1) изменения ассортимента и качества продукции; 2) повышения технического уровня, новизны товара; 3) послепродажного технического обслуживания; 4) создания товаров субститутов (заменителей); 5) установления гарантий ремонта и замены; 6) рекламы.

При **добросовестной конкуренции** соблюдаются как юридические законы, так и обычаи деловой практики. Пострадавшие от **недобросовестной конкуренции** могут подавать на обидчиков в суд. Истории известны такие формы борьбы, как лишение рынков сбыта, источников сырья, кредитов, сбивание цен (демпинг), переманивание специалистов, промышленный шпионаж, подкуп чиновников ради получения правительственного заказа, финансовые махинации, уничтожение имущества, убийство конкурента.

При **совершенной (свободной) конкуренции** никто из соперников не в состоянии влиять на рыночную цену. При **несовершенной конкуренции** монополистические действия позволяют устанавливать ту или иную степень контроля над ценой.

Определение сущности монополии зависит от того, какой её вид рассматривается.

**Закрытая монополия**, являясь **противоположностью конкуренции**, означает исключительное право производства, промысла, торговли и других видов деятельности, принадлежащих одному лицу, определённой группе лиц или государству. **Открытая монополия** – это крупное предприятие, фирма или крупное объединение предприятий, возникающие на **базе растущей концентрации производства и капитала**, сосредоточивающие в своих руках большую часть производства и/или продажу какого-либо товара с целью установления господства в тех или иных отраслях и получения максимальной прибыли.

Конкуренция толкает предприятия к укрупнению, концентрации производства и капитала. Чтобы не нести большие потери из-за конкуренции, крупнейшие предприятия объединяются в те или иные хозяйственные формы монополий: картели, синдикаты, тресты, концерны, холдинги и т.д. Таким образом, **открытая монополия** вырастает естественным образом **из конкуренции**, но **не устраняет** её полностью в рыночной экономике, а существует над ней и рядом с ней.

**Естественная монополия** – отрасль, в которой экономия, обусловленная ростом масштабов производства, столь велика, что продукт может быть произведён одной фирмой при более низких издержках, чем если бы его производством занималась не одна, а несколько фирм.

Монополизм проявляется как **рыночная власть**, т.е. возможность навязывания своей воли другим хозяйствующим субъектам, игнорируя их собственные интересы. Монополии распоряжаются объёмом рыночного предложения товара, контролируют цены, устанавливают **монопольные цены**, посредством демпинга разоряют конкурентов и т.д.

Особенности действия механизма рынка несовершенной конкуренции зависят от **типа рыночной структуры**, которая определяется некоторыми основными признаками. В следующей таблице фактически даны определения видов рынка в зависимости от соотношения конкуренции и монополии.

Таблица 4.3

#### Классификация рыночных структур

Признаки, определяющие форму конкуренции	Рынок свободной конкуренции	Рынок несовершенной конкуренции		
		чистая монополия	олигополия	монополистическая конкуренция
количество фирм	множество независимых	одна крупная	несколько крупных	достаточно много
тип продукции	стандартизованный	уникальный	стандарт	дифференцированный
контроль над ценой	цены определяются рынком	практически полный контроль	влияние ценового лидера	влияние ограничено
степень сложности входа на рынок	относительно лёгкий	очень трудный	трудный	вход и выход возможен

**Совершенно конкурентная фирма** может продать столько товара, сколько она хочет, не оказывая при этом влияния на рыночную цену. Поэтому **линия спроса** на продукцию **одной** фирмы **горизонтальна**. В случае **фирмы-несовершенного конкурента** кривая спроса имеет отрицательный наклон, потому что фирма может продать большее количество товара, лишь уменьшая цену. Поэтому **монополист** устанавливает свою **цену выше** уровня условий совершенной конкуренции. И **объём производства** у монополиста **ниже**, чем при совершенной конкуренции. Таким образом, монополист обладает определённой властью над ценой. Масштабы контроля над уровнем цены различаются в зависимости от формы несовершенной конкуренции.

В условиях **монополистической конкуренции** цена не является единственным орудием конкуренции. В борьбе за рынок сбыта важнейшим фактором становится качество товара, его дифференциация. В случае **олигополии** конкуренция носит преимущественно неценовой характер.

**Рынок несовершенной конкуренции**, по сути, предполагает **отклонение от состояния равновесия**, сложившегося в условиях совершенной конкуренции. Если фирма-несовершенный конкурент пренебрегает некую степень контроля над ценой, это оборачивается разрушением и уничтожением богатства общества, ведёт к стагнации, застою и т.п. Тайные соглашения о ценах, создание искусственных дефицитов – всё это опасные проявления монополизации. **Антимонопольное законодательство** призвано не допустить развёртывания разрушительной для эффективности экономики ограничительной деловой практики.

Главным же фактором, воздействующим на предложение, являются издержки предложения, которым посвящена тема 6.

#### Резюме

1. **Рынок** – это экономические отношения, связанные с обменом товаров и услуг, в результате которых формируются спрос, предложение и цена.

2. Структура рынков многообразна. **Виды рынков**: рынки сырья, материалов, драгоценностей, средств производства, капитала, инвестиций, инноваций, недвижимости, жилья, земли, потребительских товаров и услуг, валюты, ценных бумаг, труда, рабочих мест, информационного и интеллектуального продукта и т.д.



3. **Объём спроса** – это максимальное количество товара, которое готовы приобрести покупатели по данной цене за единицу времени.

4. **Закон спроса** - закон, в соответствии с которым рост цен приводит к снижению величины спроса на товары при прочих равных условиях и наоборот.

5. **Неценовые факторы спроса:** 1) доходы потребителя, выделяемые им для покупки товара; 2) вкусы и предпочтения потребителя; 3) количество потребителей; 4) ожидания потребителей (цена, доходы, налоги и т.п.); 5) цены на товары – субституты и комлементарные товары и др.

6. **Объём предложения** – это максимальное количество товаров, которое готовы предложить к продаже товаропроизводители (продавцы) по данной цене в единицу времени.

7. **Закон предложения** – закон, в соответствии с которым с ростом цен на товар, увеличивается объём предложения этого товара при прочих равных условиях.

8. **Неценовые факторы предложения:** 1) цены на ресурсы; 2) технология производства; 3) налоги и дотации; 4) цены на другие товары; 5) ожидания изменения цен, налогов и т.д.; 5) число продавцов на рынке.

8. **Цена равновесия** – цена, при которой объём спроса и предложения совпадают.

### Контрольные вопросы

1. Связаны ли между собой различные виды рынков?
2. Может ли рынок выполнять свои функции без конкуренции?
3. Назовите основные элементы рыночного механизма.
4. Обладает ли рыночный механизм способностью саморегулирования?
5. К каким отрицательным последствиям приводит конкуренция?
6. Почему государство проводит политику по защите конкуренции?
7. Имеет ли монополия положительные черты?
8. Каковы цели антимонопольного регулирования?

### Библиографический список

1. Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стенли Л. Брю. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с англ. М., 1992.
2. Джордж Дж. Стиглер. Совершенная конкуренция: исторический ракурс // Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1995.
3. Хикс Дж. Р.. Годовой обзор экономической теории: теория монополии // Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1995.
4. Пол Э. Самуэльсон. Монополистическая конкуренция – революция в теории // Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1995.
5. Стиглер Дж. Дж. Теория олигополии // Теория фирмы / Под ред. Гальперина В.М. СПб.: Экономическая школа, 1995.
6. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия // Мировая экономика и международные отношения. 1989. №12.
7. Пол Хейне. Экономический образ мышления: Пер. с англ. М.: Дело, 1993. Гл. 2, 3, 4, 8, 10.
8. Лексин В. Феномен конкурентоспособности регионов в условиях глобальной экономики // Российский экономический журнал. 2005. №4.
9. Афанасьев М., Мясникова Л. Мировая конкуренция и кластеризация экономики // Вопросы экономики. 2005. №4.
10. Экономическая теория: Учеб. для вузов / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. СПб., 1997. Гл. 6, 7, 8.
11. Государственное регулирование рыночной экономики: Учеб./ Под общ. ред. В.И. Кушлина. М.: Изд-во РАГС. 2005. С. 829 (раздел V «Реформирование и функционирование рыночной экономики», с. 88-102; раздел VIII «Антимонопольная политика государства и конкуренция», с. 149-169).

## Глава 5. ОСНОВЫ ТЕОРИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА

### 5.1. Потребительские предпочтения: кривые безразличия, бюджетное ограничение, полезность.

В рыночной экономике **потребитель** через платежеспособный спрос **определяет структуру и масштабы производства**. Поэтому экономисты неоклассического направления разработали **теорию потребительского спроса**, основными понятиями которой являются «предельная полезность», «потребительские предпочтения», «бюджетное ограничение», «потребительский излишек» и др.

В основе формирования рыночного спроса лежат решения отдельных потребителей о приобретении конкретных благ. **Благом** в теории потребления считают любой объект потребления, приносящий определенное удовлетворение потребителю, т.е. повышающий уровень его благосостояния. Чаще всего блага потребляются не по отдельности, а в определенных наборах. Поэтому под набором благ подразумевают совокупность данных количеств данных видов благ, совместно потребляемых в данный период времени.

Потребители делают свой **выбор** путем **сравнения наборов** потребительских товаров и услуг. Способ, которым потребитель ранжирует потребительские наборы, описывает его **предпочтения**.

Для графического представления предпочтений разного вида можно использовать кривые безразличия. **Кривые безразличия** – это линии, представляющие все количественные сочетания товаров и услуг, которые обеспечивают **одинаковый** уровень удовлетворения потребностей. Эти линии имеют наклон вниз и не могут пересекаться друг с другом (иначе изменится полезность потребительского набора, которую они отображают). Совокупность кривых безразличия является картой безразличия.

Благо А

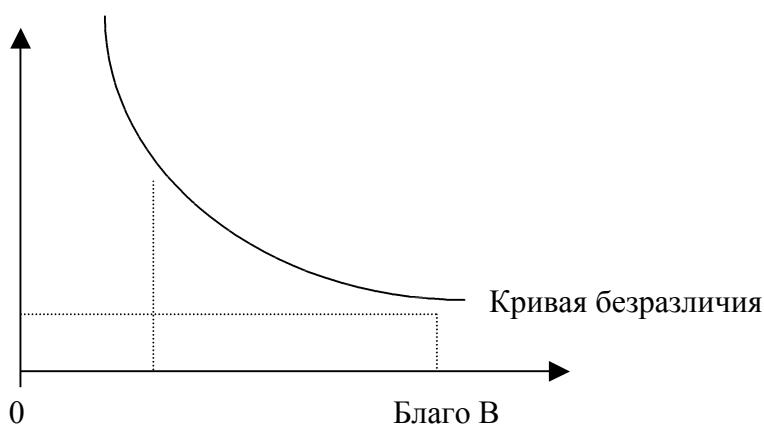


График 5.1.

**Предельная норма замещения (MRS)** товара А на товар В представляет собой максимальное количество товара В, которым человек готов пожертвовать, чтобы получить одну **дополнительную** единицу товара А. Предельная норма замещения снижается по мере того, как мы движемся вниз вдоль кривой безразличия.

**Бюджетная линия** отображает все сочетания товаров, на покупку которых потребители полностью расходуют свои доходы при данных ценах (график 5.2).

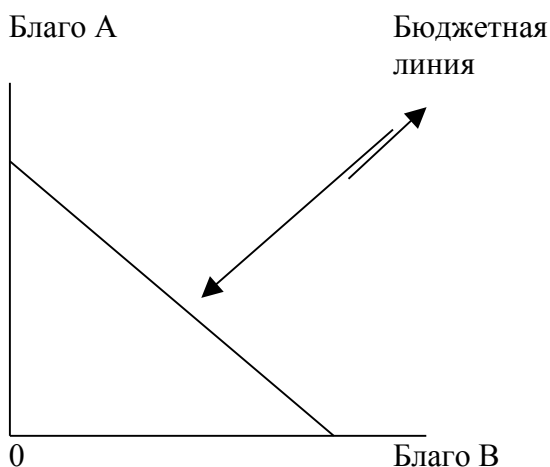


График 5.2.

**Оптимальный выбор потребителя** есть тот принадлежащий бюджетному множеству данного потребителя набор, который находится на самой высокой кривой безразличия.

Снижение цены товара оказывает двойное воздействие на потребление. Изменение относительных цен побуждает потребителя стремиться к более дешевому товару. Рост покупательной способности вследствие снижения цены может увеличивать или уменьшать потребление в зависимости от того, является ли данный товар нормальным товаром или низшим.

**Нормальный** – это такой товар, спрос на который с ростом дохода увеличивается. Товар **низшей категории** – такой товар, спрос на который с ростом дохода уменьшается. Обычный – это товар, спрос на который с ростом цены уменьшается. **Товар Гиффена** – низший товар, занимающий в бюджете потребителя значительное место, спрос на который с ростом цены увеличивается.

Теория поведения потребителя основана на положении, что люди ведут себя **рационально** в попытке **максимизировать удовлетворение** своих потребностей, покупая товары и оплачивая услуги в определенном их сочетании. Экономические решения при выборе благ для приобретения продиктованы желанием покупателя достичь **наибольшей выгоды**, или отдачи, при имеющихся возможностях. Эта выгода, при потреблении представляющая собой уровень благосостояния или степень удовлетворения потребностей данного экономического субъекта, называется полезностью. Тогда теория поведения потребителя может быть представлена как **кардиналистская** (через количественную функцию полезности) и как ординалистская (через порядковые свойства полезности, которые позволяют ранжировать альтернативы).

Объяснение характера спроса в кардиналистской теории построено на допущении о том, что потребитель имеет возможность **количественно измерять** полезность благ.

Используя количественную функцию полезности, можно охарактеризовать не только общую, но и **предельную полезность** (marginal utility-MU) как **дополнительное** увеличение данного уровня благосостояния, получаемого при потреблении **дополнительного** количества блага данного вида и неизменных количествах потребляемых благ всех остальных видов. Предельная полезность же неуклонно уменьшается, т. к. с потреблением каждой следующей единицы потребность снижается, в том случае покупатель согласен заплатить все меньшую цену. Следовательно, **цена блага** определяется не общей, а **предельной полезностью**. Все это определяется **законом убывающей предельной полезности**: при последовательном потреблении единиц блага их предельная полезность падает (первый закон Г. Госсена – 1854 г.).

**Функция полезности** – это функция, показывающая убывание предельной полезности блага с ростом его количества:

$$MU = f(Q_i),$$

где  $Q_i$  – последовательные части блага.

Функции полезности удовлетворяют принципу снижающейся предельной полезности: чем больше потребляется товара, тем меньше приращение полезности. Если потребляются два товара, то **полезность максимизируется**, когда **соотношение предельных полезностей** двух товаров (которое является предельной нормой замещения) **равно соотношению цен**. Закон спроса объясняется действием закона убывающей предельной полезности.

В ранней, т.е. кардиналистской, теории полезности были **уязвимые места**: 1) сомнение вызывала предпосылка количественной измеримости полезности; 2) на потребительский выбор влияла заменяемость и дополняемость товаров, входящих в набор. Поэтому был выдвинут ординалистский (порядковый) подход.

**Ординалистская (порядковая) функция полезности** выражает только определенную последовательность, порядок, в котором располагаются классы безразличия или группы равноценных для данного потребителя наборов благ (благ, обладающих одинаковой полезностью), например, от менее предпочтительных к более предпочтительным наборам благ. **Общая полезность** (total utility-TU) рассматривается как совокупная полезность всех потребляемых благ. Общая полезность с увеличением количества благ постепенно возрастает.

Ординалистская теория позволила вести анализ поведения потребителя с помощью **математических методов**, рассматривая **задачу потребительского выбора** как **оптимизационную задачу максимизации функции полезности при некотором ограничении** (задаваемом доходом потребителя и ценами товаров).

## 5.2. Индивидуальный и рыночный спрос. Эластичность спроса

Индивидуальные кривые потребительского спроса для отдельных товаров могут быть построены на основании информации о **вкусах потребителей** на товары и услуги, а также **бюджетных ограничений**. Кривая **рыночного спроса** представляет собой «горизонтальную» сумму **индивидуальных кривых спроса** всех потребителей на этом рынке. Кривую рыночного спроса можно использовать, когда необходимо подсчитать, насколько люди ценят потребление отдельных товаров и услуг.

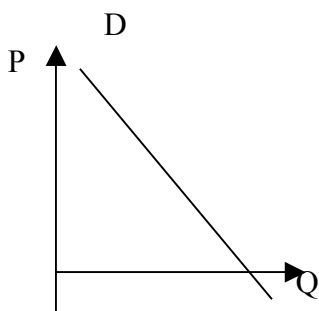


График 5.3.

Кривая спроса имеет отрицательный наклон, что свидетельствует о желании потребителей купить большее количество благ при меньшей цене:

$$Q = f(P).$$

Функция спроса (demand function) – функция, определяющая спрос в зависимости от влияющих на него различных факторов (детерминант): ценовых и неценовых.

Изменение цены на товар означает движение по кривой спроса на этот же товар. Изменение неценовых факторов способствует сдвигу кривой спроса вправо или влево.

**Эластичность (elasticity)** – мера реакции одной переменной величины на изменение другой, выраженная как отношение процентных изменений.

**Виды эластичности спроса:** по цене; по доходу; перекрестная.

**Эластичность спроса по цене** – это отношение процентного изменения в величине спроса на товар к данному процентному изменению его цены. Она показывает относительное изменение объема спроса под влиянием изменения цены на один процент.

$$E_p = \frac{(Q_2 - Q_1)/(Q_1 + Q_2)}{(P_2 - P_1)/(P_1 + P_2)} = \frac{\Delta Q/Q}{\Delta P/P}$$

Формула дает отрицательное значение, т.к. величина спроса обратно пропорциональна изменению цены, и кривые спроса имеют отрицательный наклон.

**Спрос по цене неэластичен**, когда однопроцентное увеличение цены ведет к снижению величины спроса менее чем на 1 %, и поэтому потребительские расходы растут. Спрос по цене **эластичен**, когда однопроцентное увеличение цены ведет к более чем однопроцентному снижению объема спроса, так что потребительские расходы на данный товар снижаются. Спрос считается с **единичной эластичностью**, когда однопроцентное увеличение цены ведет к однопроцентному снижению объема спроса.

**Основные факторы эластичности спроса:**

- наличие и доступность товара-субститута: чем доступнее по цене товар-субститут, тем эластичнее спрос на основной товар;

- наличие и доступность товара-комплемента: чем более необходимым является основной товар, тем менее эластичным является спрос на товар-комплемент; доступность товара-комплемента: чем выше цена на товар-комплемент, тем эластичнее спрос на основной товар;

- временные рамки, в пределах которых принимается решение о покупке: на коротких промежутках времени спрос менее эластичен, чем на длинных периодах времени по следующим причинам: а) приспособления к цене; б) развития производства товаров-субститутов; в) медленной и постепенной адаптации вкусов потребителей.

**Эластичность спроса по доходу** – это отношение процентного изменения величин спроса на товар к процентному изменению доходов.

Эластичность спроса по доходам может быть отрицательной или положительной величиной в зависимости от отнесения товаров к нормальным или низшим.

Для *нормальных товаров* повышение дохода вызывает повышение спроса. Доход и спрос изменяются в одном и том же направлении, поэтому эластичность на нормальные товары – положительная величина.

Для *низших товаров* увеличение дохода вызывает уменьшение спроса, поэтому эластичность – отрицательная величина. *Обычным* считается товар, спрос на который с ростом цены уменьшается.

**Перекрестная эластичность** – это отношение процентного изменения величины спроса на один товар к процентному изменению цены другого товара.

Если величина коэффициента перекрестной эластичности спроса больше 0, то товары взаимозаменяемы. Если величина коэффициента перекрестной эластичности спроса меньше 0, то товары взаимодополняемы.

### 5.3. Эффект замещения и эффект дохода. Потребительский излишек

Поведение потребителя и нисходящую кривую спроса также объясняют с помощью эффекта замещения и эффекта дохода.

**Эффект замещения:** потребители покупают большее количество того товара, цена которого падает, т.е. дорогой товар замещается дешевым, и та доля увеличения спроса на подешевевший товар, которая вызвана замещением этим более дешевым товаром остальных, ставших в новых условиях сравнительно более дорогими, называется *эффектом замещения изменения в ценах*. Допустим, цены на куриное мясо снизились, тогда говядина и свинина стали относительно более дорогими (хотя цены на них не изменились). Покупатели станут меньше приобретать говядины и свинины и больше – курятины.

Для исследования эффекта дохода необходимо определить понятия реального и номинального доходов.



**Номинальный** – доход в ценах, по которым фактически заключаются сделки; денежный доход.

**Реальный** – доход, скорректированный с учетом влияния изменения цен, количество жизненных благ, которое можно приобрести на номинальный доход.

**Эффект дохода:** та доля изменения величины спроса на подешевевший товар, которая вызвана соответствующим увеличением реального дохода, называется *эффектом дохода от изменения цены*. Допустим, раньше на 100 рублей можно было купить 2 килограмма огурцов. Из-за снижения цены на огурцы на те же 100 рублей можно купить 2,5 кг огурцов, т.е. 0,5 кг огурцов – это увеличение спроса благодаря увеличению реального дохода.

Для нормальных товаров эффект дохода и эффект замещения суммируются, потребитель при снижении цены стремится купить больше подешевевшего товара и кривая спроса имеет отрицательный наклон.

Для низших товаров эффект дохода и эффект замещения вычитаются:

- если низший товар занимает небольшую часть бюджета потребителя, при снижении цены эффект замещения будет сильнее эффекта дохода и кривая спроса имеет обычный вид;

- если низший товар занимает значительную часть бюджета потребителя, то кривая спроса будет иметь положительный наклон, т.е. при снижении цены эффект дохода перекроет эффект замещения, спрос снизится; при росте цены возрастет спрос на низший товар.

Различные потребители оценивают потребление различных товаров по-разному, поэтому максимальный уровень цены, которую они согласны заплатить за эти товары, также различается. Такую цену называют **ценой согласия покупателя** или резервированной ценой. Если рыночная цена или фактическая цена, по которой был куплен товар, оказывается ниже цены, по которой покупатель готов был приобрести товар, возникает **потребительский излишек**. Потребительский излишек является разницей между резервированной ценой и той ценой, которую покупатель действительно платит при покупке.

Самый легкий способ измерения потребительского излишка основан на использовании кривой индивидуального потребительского спроса на данный товар. Альтернативный метод оценки основан на использовании кривых безразличия.

Потребительский излишек (дополнительная выгода) показывает, насколько лучше в среднем живут отдельные потребители. Потребительский излишек имеет важное значение для экономики, т. к. с его помощью можно оценить **совокупную выгоду**, которую получают **потребители**, приобретая товары на рынке.

## Резюме

1. **Полезность** – способность товара или услуги удовлетворять потребность; удовлетворение, получаемое потребителем от потребления набора товаров и услуг.

2. **Предельная полезность** – дополнительная полезность, которую извлекает потребитель из одной дополнительной единицы товара или услуги.

**Эластичность** (elasticity) – мера реакции одной переменной величины на изменение другой, выраженная как отношение процентных изменений.

4. Основные **факторы эластичности спроса:** 1) взаимозаменяемость и взаимодополняемость товаров; 2) доля расходов на данный товар в общих расходах потребителя; 3) наличие времени у покупателя.

5. **Эффект замещения** - та доля увеличения спроса на подешевевший товар, которая вызвана замещением этим более дешевым товаром остальных, ставших в новых условиях сравнительно более дорогими.

6. **Эффект дохода** – та доля изменения величины спроса на подешевевший товар, которая вызвана соответствующим увеличением реального дохода.

### Контрольные вопросы

1. Как полезность блага связана с его редкостью?
2. При каком условии потребительский выбор считается рациональным?
3. Чем определяются форма и месторасположение кривых безразличия?
4. Что такое бюджетное ограничение?
5. Объясните, почему потребитель часто приобретает не тот набор товаров, который предпочитает.
6. Как связаны закон спроса и закон убывающей предельной полезности?
7. В чем экономический смысл эластичности спроса по цене?
8. Какое значение для экономической практики имеет определение эластичности спроса?
9. Приведите примеры товаров с высокой эластичностью спроса по цене и по доходу.
10. Почему коэффициент эластичности спроса по доходу на нормальные товары в отличие от низших имеет положительный знак?
11. Как соотносятся эффект замещения и эффект дохода для разных категорий товаров? В чем состоит эффект Гиффена?

### Библиографический список

1. Байе М.Р. Управленческая экономика и стратегия бизнеса. М., 1999. С. 56-189.
2. Вэриан Х.Р. Микроэкономика. М., 1997. С.15-34, 113-137, 293-338.
3. Долан Э.Дж., Линдсей Д. Микроэкономика. СПб., 1994. 31-78, 103-128.
4. Емцов Р.Г., Лукин М.Ю. Микроэкономика. М., 1997. С. 12-29, 34-108, 109-171.
5. Кембпелл Р. Макконнелл, Стенли Брю Л. Экономикс. М., 1992. С. 30-44.
6. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. М., 1999. С. 82-85, 96-101, 120-141.
7. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. М., 1992. С. 27-124.
8. Франк Р.Х. Микроэкономика и поведение. М., 2000. С. 28-57, 129-159.
9. Экономика: Учеб. / Под ред. А.С. Булатова. М., 2000. С.113-123, 186-200.
10. Экономическая теория / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. СПб., 2001. С.114-118.
11. Петракова Е.Е., Бушуева Л.И. Информационные системы и их роль в управлении маркетингом // Инновационные технологии в управлении информационными ресурсами: Сборник научных трудов. Н. Новгород, 2003. С.327-330.

## Глава 6. ТЕОРИЯ ПРОИЗВОДСТВА И ЗАТРАТ

### 6.1. Фирма как экономический агент

Основным экономическим агентом, который осуществляет предложение товаров и услуг на рынке, является фирма.

Появление и широкое распространение фирм относятся к периоду возникновения **первоначального накопления капитала**. Именно тогда стали возникать многие предприятия, ставшие впоследствии опорой фабричного производства и организационной формой предпринимательской деятельности. Функции фирм на последующих этапах экономического развития и научно-технического прогресса постоянно расширялись, а их роль в экономике все более возрастала. Фирму можно рассматривать с разных позиций: 1) как способ самовыражения личности её владельца; 2) как социальную систему; 3) **как механизм превращения затрат в готовую продукцию**; 4) как организацию, воплощающую систему контрактов и т.д. В целом, в **неоклассической** трактовке **фирма** рассматривается как определенная организация, занимающаяся производственной деятельностью и обладающая хозяйственной самостоятельностью в решении вопросов, что, как и для кого производить, где, кому и по какой цене продавать. Таким образом, **функция фирмы** заключается

в объединении ресурсов для выпуска необходимых потребителям товаров и услуг. Конечная цель деятельности фирмы – максимальное увеличение благосостояния ее владельцев.

Фирма – самое общее название предприятия, компании, хозяйственного общества, коммерческой организации. Есть различия понятий фирмы и **предприятия**. В советское время предприятие – это особая организационно-правовая форма, т.е. коммерческая организация, не имеющая собственности, ибо собственником являлось государство. В рыночной экономике в товарно-денежных отношениях участвуют не номинальные, а реальные собственники: индивидуальные предприниматели, кооперативы, товарищества, общественные организации. Они создают не предприятие, а хозяйственные общества (даже если собственник – один человек). В рыночном понимании предприятие – это не особая **организационно-правовая форма предпринимательства**, а имущественный комплекс, т.е. совокупность зданий, сооружений, оборудования, сырья и т.д. Понятие «предприятие» как правовая форма сохранено в нашей стране для государственного и муниципального секторов: ГУП – государственное унитарное предприятие, МУП – муниципальное унитарное предприятие и т.д. Тем не менее даже в научной экономической терминологии понятия «предприятие» и «фирма» часто используются как синонимы.

Для классификации фирм берут разные признаки. Главными из них являются два: форма собственности и величина фирмы. Но, прежде всего тип фирмы зависит от характера экономической системы, в которой фирма или предприятие существуют. Предприятие в командной экономике по своим институциональным признакам отличается от фирмы рыночного типа, которая, в свою очередь, имеет национальные черты (фирма американского типа и японская фирма). Свои особенности имеет предприятие переходной (от командной к рыночной) экономики.

Если взять за основу собственность, то можно выделить для любой модели рыночной экономики три вида фирм, или предпринимательства:

- **индивидуальное, или частное, предпринимательство;**
- **товарищество, или партнёрство;**
- **корпорация (акционерное общество).**

Конкретные же **организационно-правовые формы** российских фирм (предприятий), предпринимательства (определяются гражданским законодательством страны) будут рассмотрены в разделе «Особенности переходной экономики России».

Фирма является естественным результатом рыночных отношений. Для более четкого представления о **взаимосвязи между рынком и фирмой** выделим основные, наиболее важные признаки, присущие этим институтам координации хозяйственных действий людей.

<p><b>РЫНОК</b> <b>ПРЕДПОЛАГАЕТ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ обособление средств производства (принадлежность факторов производства определенным собственникам);</li><li>▪ господство косвенных форм связей между людьми – через цены, деньги;</li><li>▪ использование материальных стимулов, исключается приказ</li></ul>
--

<p><b>ФИРМА ОСНОВЫВАЕТСЯ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ на объединении факторов производства;</li><li>▪ господстве прямых форм связей между сотрудниками;</li><li>▪ единоначалии, административных методах управления</li></ul>
---

Рынок – это спонтанная координация действий его участников, в то время как фирмы являются сознательной координацией людей. В противоположность рынку они являются **иерархической системой**, где все ключевые вопросы решают собственники.

Почему же существуют фирмы? В научной литературе существуют разные объяснения **причин существования фирм** в экономике. Наиболее глубокое объяснение причин возникновения фирм в экономике сделал американский экономист **Р. Коуз**. Суть его **открытия** заключается в следующем: фирма возникает потому, что рыночная координация слишком дорога, т.е. **деятельность рынка** предполагает некоторые **затраты**, и, формируя организации и предоставляя предпринимателю право определять направления использования ресурсов, можно сократить некоторые рыночные затраты. Предприниматель, поскольку он может получать факторы производства по меньшей цене, чем предоставил бы вытесненный им рынок, должен выполнять свои функции с меньшими затратами. А если он этого не сумеет, всегда есть возможность вернуться к услугам открытого рынка.

Таким образом, с **возникновением фирмы** отпадают определенные затраты и фактически **сокращаются затраты** производства. Дело в том, что рынок требует иногда внушительных затрат и фирмы призваны минимизировать эти затраты. В пределах фирмы сокращаются издержки поиска экономической информации, исчезает необходимость непрерывного перезаключения контрактов, экономические отношения приобретают устойчивость. Кроме того, причиной появления фирмы стали также условия **неопределенности**, присущие рынку. Когда блага производятся для рынка, то это производство исходит из совершенно безличных прогнозов о потребностях, а не для удовлетворения нужд самих производителей. Фирма же принимает на себя ответственность за предвидение нужд потребителя. Когда присутствует неопределенность, а задачи принятия решений, что производить и как это производить, оказываются важнее, чем само производство, **организация фирм** перестает быть делом маловажным или технической подробностью.

Таким образом, одной из основных причин создания фирм является то, что существуют **затраты использования ценового механизма**. Очевиднейшая из затрат «организации» производства с помощью ценового механизма состоит в выяснении того, каковы же соответствующие цены. Затраты могут быть сокращены благодаря появлению специалистов, которые станут продавать эту информацию, но их нельзя устранить вовсе. Затраты на проведение переговоров и заключение контракта на каждую транзакцию обмена, что неизбежно на рынке, также следует принять во внимание. Хотя на некоторых рынках, например на товарных биржах, разработана техника сведения до минимума этих затрат на контракты, но они не устранены. Правда, от контрактов не удастся избавиться и при наличии фирмы, но здесь их намного меньше. Фактор производства (или его собственник) не должен заключать серию контрактов с факторами, с которыми он кооперируется внутри фирмы, что было бы необходимо, разумеется, если бы кооперация была прямым результатом работы ценового механизма. Этот ряд контрактов замещается одним единственным. Здесь важно отметить характер контракта с фактором производства, используемым внутри фирмы. **Контракт** и есть то, посредством чего фактор за некоторое вознаграждение (которое может быть фиксированным или колеблющимся) соглашается выполнять распоряжения предпринимателя в известных пределах. Суть контракта в том, что им устанавливаются только пределы власти предпринимателя. В этих границах, следовательно, он может управлять остальными факторами производства.

Использование ценового механизма, однако, имеет и другие неудобства или затраты. Может оказаться желательным заключение долгосрочного контракта на поставку каких-либо изделий или услуг. Причиной такого желания может быть тот факт, что, когда вместо нескольких краткосрочных контрактов заключается один долгосрочный, определенных затрат по заключению каждого контракта удастся избежать либо участники в силу определенного отношения к риску могут предпочесть долгосрочный контракт краткосрочному. Но раз возможности предвидения тем меньше, чем продолжительнее срок действия контракта, тем не менее возможно, а значит, и менее желательно для покупателя определять, что же другая сторона должна делать. Тому, кто поставляет услуги или товары, может быть совсем безразлично, какой способ действия будет избран, но это не так для того, кто приобретает услуги или товары. Однако покупатель не может знать заранее, ка-

кой из нескольких способов действия поставщика окажется удобен. Поэтому условия предоставления услуги оговариваются в самых общих терминах, а детали уточняются позже. В контракте ограничиваются только действия поставщика товаров или услуг. Детали поставки в контракте не оговариваются, но определяются покупателем позже. Когда направление ресурсов (в границах, определяемых контрактом) начинает зависеть от покупателя именно таким образом, возникает отношение, которое называется «фирмой».

Невозможно, разумеется, провести четкую и определенную линию, которая бы устанавливала наличие или отсутствие фирмы. Можно более или менее установить направление. Это похоже на то, как трудно в области права установить, имеем ли мы дело с отношениями хозяина и слуги или начальника и исполнителя. Таким образом, возникновение фирмы делается более вероятным в тех случаях, когда краткосрочные контракты оказываются неудовлетворительными. Очевидно, что это важнее в случае поставки услуг труда, чем при покупке товаров. В случае приобретения товаров основные вопросы могут быть обговорены заранее, а в дальнейшем приходится уточнять сравнительно малозначачие детали.

Таковы **причины существования фирм** в специализированной обменной экономике, относительно которой предполагается, что распределение ресурсов «организуется» механизмом цен. **Фирма**, таким образом, есть **система отношений**, возникающих, когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя.

Использование ценового механизма требует подчас весьма внушительных затрат. Эти затраты обусловлены непосредственно не технологией производства (издержки на материалы, оборудование, оплату труда рабочих), а процессом налаживания отношений между рыночными агентами в ходе совершения ими различных сделок. Р. Коуз называл их **транзакционными издержками** (от лат. transaction – сделка).

Транзакционные издержки затрудняют движение рыночного механизма. Фирмы и экономические агенты как раз и призваны минимизировать эти издержки. Не будь транзакционных затрат, фирм бы не существовало. Р. Коуз выделил четыре типа транзакционных затрат:

1. на сбор и обработку информации (о потенциальных поставщиках, покупателях, ценах, характеристиках товаров и услуг);
2. проведение переговоров и принятие решений (заключение контрактов);
3. контроль за соблюдением условий договора;
4. юридическую защиту контракта.

Если бы экономика состояла исключительно из рынка, то бремя транзакционных издержек было бы столь велико, что многие товаропроизводители отказались бы от участия в рыночном обмене. Вместо рыночного обмена они бы нашли другие, альтернативные способы координации своих действий. Фирмы и становятся такими альтернативными организациями, которые вытесняют ценовой (рыночный механизм) и заменяют его системой административного контроля. При незначительных, тем более нулевых транзакционных затратах (если бы такое было возможно) фирмы были бы не нужны.

## **6.2. Производственная функция, изокванты, замещаемость факторов**

Понятие «производство» в общеэкономическом смысле уже было определено в первой главе. С точки зрения фирмы, под **производством** понимается деятельность по использованию факторов производства с целью достижения наилучшего результата. Если объем использования ресурсов известен, то максимизируется результат, если известен результат, которого надо достичь, то минимизируется объем ресурсов, т.е. затраты по приобретению ресурсов. **Затраты** – все, что производитель (фирма) затрачивает для использования в производстве в целях достижения необходимого результата. **Выпуск** – это количество любого блага (товара или услуги), изготовленного фирмой для продажи, а деятельность фирмы – это все действия фирмы по выпуску продукции.



**Технологические ограничения** фирмы описываются производственным множеством, которое показывает все технологически допустимые комбинации вводимых ресурсов (факторов производства) и выпусков, и **производственной функцией**, которая показывает максимальный объем выпуска, связанный с данным количеством факторов производства:

$$Q = f(F_1, F_2, \dots, F_n),$$

где  $Q$  – максимальный объем производства при заданных затратах;

$F$  – количество использованного фактора.

**Максимальный выпуск** означает максимально возможный с точки зрения эффективности при определенном сочетании факторов производства.

Другой способ описания технологических ограничений фирмы состоит в использовании изоквант-кривых.

**Изокванта** (isoquant – кривая равного продукта) – это кривая, на которой расположены все сочетания факторов, при использовании которых можно получить одинаковый объем продукции. Набор изоквант представляет **карту изоквант**, где число изоквант может быть бесконечным. Изокванты показывают гибкость принимаемых на фирме решений по производству.

Менеджер выбирает такие сочетания производственных факторов, которые минимизируют издержки производства и максимизируют прибыль как в краткосрочном, так и в долгосрочном периодах.

**Краткосрочный период** – это отрезок времени, в течение которого часть факторов производства остается неизменной (фиксированной). Постоянными являются те факторы производства, которые невозможно изменить в краткосрочном периоде. Переменные – это факторы производства, которые можно изменять, чтобы обеспечить эффективное производство.

**Долгосрочный период** – это отрезок времени, достаточный для внесения изменений во все факторы производства.

Производство с одним переменным фактором (трудом) можно описать, используя понятия среднего продукта труда (который выражает производительность труда среднего рабочего) и предельного продукта труда (который выражает производительность труда последнего включенного в производственный процесс рабочего).

**Совокупный продукт** (total product - TP) – это количество продукции, произведенное с использованием заданного количества переменного фактора (факторов производства).

**Средний продукт** (average product - AP) – это количество продукции, приходящееся на израсходованное количество переменного фактора:

$$AP = \frac{Q}{F_2}.$$

**Предельный продукт** (marginal product - MP) – прирост совокупного продукта, полученный в результате увеличения затрат переменного фактора на одну единицу (бесконечно малых приращений):

$$MP = \frac{\Delta Q}{\Delta F_2}.$$

Предельный продукт переменного фактора по мере увеличения его использования убывает, т.е. действует **закон убывающей отдачи** (или убывающей предельной производительности).

**Закон убывающей предельной производительности** (law of diminishing marginal returns): с ростом использования какого-либо производственного фактора при неизменности остальных достигается такая точка, в которой дополнительное применение переменного фактора ведет к снижению относительного и далее абсолютного объемов выпуска продукции.

**Закон убывающей отдачи** имеет относительный, а не абсолютный характер:

- 1) применим лишь на краткосрочном отрезке времени;
- 2) находится под воздействием НТП.

Рациональный производитель стремится к выбору оптимального сочетания ресурсов в пределах зоны технического замещения, где увеличение затрат одного фактора компенсирует уменьшение затрат другого фактора и дает максимально возможный при этом сочетании объем производства.

**Предельная норма технического замещения** (marginal rate of technical substitution MRTS) – это норма, по которой один вид ресурса может быть заменен другим с сохранением прежнего объема выпускаемой продукции (абсолютное значение углового коэффициента изокванты):

$$MRTS = \Delta K / \Delta L,$$

где  $\Delta K$  и  $\Delta L$  – относительно небольшие изменения капитала и труда для отдельной изокванты (для постоянного  $Q$ ).

MRTS сокращается по мере движения вниз вдоль изокванты: уменьшение предельной нормы технического замещения свидетельствует о том, что эффективность использования любого фактора производства ограничена.

С увеличением затрат труда уменьшаются затраты капитала. Это означает, что уменьшается предельная производительность труда и увеличивается предельная производительность капитала, т.е.

$$MRTS = \Delta K / \Delta L = MP_L / MP_K .$$

Предельная норма технологической замены труда капиталом (MRTS) представляет собой количество, на которое затраты капитала могут быть сокращены, когда используется дополнительная единица труда, а выпуск продукции остается неизменным. MRTS указывает на возможность фирмы производить замещение одних производственных факторов другими.

Возможность замещения одних факторов производства другими различна для каждой **производственной функции** – от функции, в которой факторы идеально заменяются, до функции, в которой пропорции используемых факторов производства неизменны.

Производственные функции при различных в замещении факторов производства:

- **Производственная функция Кобба-Дугласа**

$$Q = f(K, L) = K^a L^b ,$$

где  $a$  и  $b$  – эластичности выпуска  $Q$  по затратам ресурсов  $L$  и  $K$ .

Изокванта имеет вогнутый вид (обычный).

- **Производственная функция Леонтьева**

$$Q = f(K, L) = \min(aK, bL),$$

где  $a$  и  $b$  – производительности ресурсов.

Изокванты имеют вид прямых под углом  $90^\circ$ . Замещение одного фактора другим невозможно, для производства требуются одновременно два фактора в определенной пропорции, соотношение между ресурсами – фиксированная величина.

- **Линейная производственная функция**

$$Q = f(K, L) = aK + bL.$$

Изокванты имеют вид наклонных прямых. Один фактор может быть полностью замещен другим, возможно полностью ручное или машинное производство или сочетание ручного и машинного.

Отдача от масштаба характеризует то, как меняется объем выпуска с изменением масштаба производства. Если мы увеличиваем количества всех факторов в одно и то же число раз  $t$  и объем выпуска возрастает во столько же раз, то мы имеем дело с постоянной отдачей от масштаба. Если выпуск возрастает более чем в  $t$  раз, мы имеем дело с возрастающей отдачей от масштаба; если выпуск возрастает менее чем в  $t$  раз – перед нами убывающая отдача от масштаба. Постоянная и возрастающая отдача от масштаба называются

положительным эффектом масштаба производства. Убывающая отдача – отрицательным эффектом масштаба.

Компания может истратить средства на разные комбинации ресурсов, не меняя своих затрат. Это может быть представлено в виде изокосты.

**Изокоста** (isocost line – прямая равных издержек) – линия, на которой располагаются комбинации ресурсов, затраты на которые равны для производителя:  $C = wL + rK$ ,

где  $W$  – цена единицы труда (ставка заработной платы);

$r$  – цена единицы капитала.

Изокоста может сдвигаться:

а) вправо – при росте бюджета производителя или снижении цен на ресурсы;

б) влево – при снижении бюджета или росте цен.

Точка касания изокванты и изокосты – **точка равновесия производителя** с максимальным объемом производства при имеющихся ограниченных средствах для покупки ресурсов.

**Правило минимизации издержек на ресурсы:** чтобы минимизировать издержки при заданном объеме выпускаемой продукции, предельная продуктивность на каждую истраченную денежную единицу должна быть равной для всех видов ресурсов:

$$\frac{MP_L}{W} = \frac{MP_K}{r}.$$

Чтобы минимизировать издержки производства, необходимо использовать ресурсы таким образом, чтобы предельная норма технического замещения была равной отношению цен на ресурсы, т.е.

$$\frac{MP_L}{MP_K} = \frac{w}{r}.$$

Производитель выбирает такую точку на изокванте, где показатель MRTS становится равным отношению цен на ресурсы и изокоста имеет меньшее значение затрат.

### 6.3. Экономическая природа и типология издержек производства

Следует различать понятия «затраты» (**inputs**) и «издержки» (**costs**), что связано с различием соответственно расходуемых на производство ресурсов и их стоимостной оценки. Издержки – это денежное выражение использования ресурсов, в результате которого осуществляется производство и реализация продукции. Различают **издержки производства** и **издержки обращения**. Издержки производства – полные издержки, затраты, непосредственно связанные с производством продукции и обусловленные им. Издержки обращения – издержки, связанные со сбытом и приобретением товаров, с их продвижением в сфере обращения.

**Себестоимость продукции** – текущие издержки производства и обращения, реализации продукции, исчисленные в денежном выражении. Они включают:

- материальные затраты;
- амортизацию основных средств;
- заработную плату основного и вспомогательного персонала;
- дополнительные (накладные) расходы, непосредственно обусловленные производством и реализацией данного вида и объема продукции.

Выделяют следующие основные признаки классификации и соответственно **типы издержек производства:**

- с позиции социально-экономических отношений – издержки общества и издержки предприятия;
- бухгалтерский подход – издержки производства как себестоимость;
- экономический подход – явные и неявные издержки;
- с позиции отношения к объему производства – постоянные и переменные;
- с позиции возможностей возмещения – возвратные и невозвратные.

**Явные (explicit costs)** – это **альтернативные** издержки, которые принимают форму явных денежных платежей поставщикам факторов производства и промежуточных изделий, связаны с приобретением ресурсов на стороне.

**Неявные (implicit costs)** – это альтернативные издержки использования ресурсов, принадлежащих фирме, связанные с упущенными возможностями их использования, не отражаются в бухгалтерском учете. Например, предприниматель, используя своё помещение и свои деньги в бизнесе, никому не платит арендную плату и процент за кредит. Однако, чтобы правильно рассчитать эффективность своего бизнеса, он должен часть своего дохода рассматривать как арендную плату и процент самому себе. И только после вычета этих неявных издержек из бухгалтерской прибыли, он может считать оставшуюся часть экономической прибылью.

**Бухгалтерская прибыль** – это разница между общей выручкой и бухгалтерскими (внешними, явными) издержками.

**Экономическая прибыль** – это разница между выручкой и альтернативными (явными и неявными) издержками.

Нормальная прибыль – нормальное вознаграждение предпринимателю, необходимое для того, чтобы привлечь и удержать его в пределах данного направления деятельности.

Наибольшее практическое значение имеет деление издержек на постоянные и переменные.

**Постоянные (fixed costs – FC)** – это такие издержки, сумма которых в краткосрочном периоде не зависит непосредственно от величины и структуры производства и реализации. Постоянные издержки делят на две группы: стартовые и остаточные.

**Переменные (variable costs – VC)** – это те издержки, общая величина которых на данный период времени находится в непосредственной зависимости от объема производства и реализации продукции.

Постоянные издержки должны быть оплачены, даже если продукция не производится. Переменными издержками можно управлять путем изменения объемов производства. В **краткосрочном периоде** издержки делятся на постоянные и переменные, в **долгосрочном периоде все** издержки **переменны**.

**Валовые (общие) издержки (total costs – TC)** – сумма постоянных и переменных издержек в краткосрочном периоде:

$$TC = FC + VC.$$

Валовые издержки с каждой новой единицей продукции увеличиваются на ту же величину, что и сумма переменных издержек.

**Прибыль** фирмы равна **разности валовой выручки (TR) и валовых издержек (TC)**.

**Средние издержки (average costs – AC)** – это издержки, приходящиеся на **единицу продукции**.

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

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

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

$$AVC = \frac{VC}{Q} \quad (AVC = VC / Q).$$

Переменные издержки на начальных стадиях производства растут более быстрыми темпами, чем производство продукции. По мере достижения оптимального объема темпы роста переменных издержек снижаются, но дальнейшее расширение производства приводит к ускорению роста переменных издержек.

Средние переменные издержки используются для анализа экономического состояния фирмы: равновесия, расширения, сокращения производства или ухода из отрасли.

**Средние общие издержки** (average total cost – ATC) определяются путем деления общих издержек на объем производства, сумма средних постоянных и средних переменных издержек:

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

При сравнении средних общих издержек с ценой появляется возможность определить величину прибыли на единицу продукции.

**Предельные издержки (marginal costs – MC)** – это приращение валовых издержек, вызванное производством дополнительной единицы продукции. В краткосрочном периоде кривая предельных издержек имеет U-образную форму, что связано с законом убывающей доходности (отдачи).

$$MC = \Delta TC / \Delta Q = (\Delta FC + \Delta VC) / \Delta Q,$$

Но так как FC постоянны и не подлежат приращению, тогда

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

Кривая предельных издержек пересекает кривые средних общих и средних переменных издержек в точках их минимума.

Переменные издержки являются пропорциональными тогда, когда их относительное изменение равно относительному изменению объема производства.

**Дегрессивные переменные издержки** – это издержки, относительный рост которых меньше, чем относительное увеличение объема производства.

**Прогрессивные издержки** имеют место тогда, когда относительное увеличение переменных издержек больше, чем объем производства.

Существует тесная взаимосвязь между эффектом от масштаба и поведением функции издержек. **Возрастающая отдача от масштаба** подразумевает убывание средних издержек, убывающая отдача от масштаба - возрастание средних издержек, **постоянная отдача от масштаба** - постоянные средние издержки. Минимально эффективный размер предприятия представляет собой наименьший размер производства, при котором фирма может минимизировать свои долгосрочные средние общие издержки (LATC). В долгосрочном периоде издержки по мере расширения объемов производства имеют U-образную форму в результате действия эффекта масштаба производства.

#### **6.4. Максимизация прибыли и определение объема производства**

Кривые издержек описывают минимальные издержки, при которых фирма может выпускать различный объем продукции. Фирма выбирает оптимальный объем производства, который позволяет получить максимальную прибыль.

♦ **Совокупный доход или выручка** (total revenue – TR) – это сумма дохода, получаемого фирмой от продажи определенного количества блага:  $TR = P \times Q$ ,

где P (price) – цена единицы блага;

Q (quantity) – количество проданных благ.

♦ **Средний доход** (average revenue – AR) – это доход, приходящийся на единицу проданного блага:

$$AR = \frac{TR}{Q} = \frac{P \times Q}{Q} = P.$$

В условиях совершенной конкуренции  $AR = P$ .

♦ **Предельный доход** (marginal revenue – MR) – приращение дохода, которое возникает за счет бесконечно малого увеличения выпуска продукции:

$$MR = \frac{dTR}{dQ} = \frac{d(P \times Q)}{dQ} = P \frac{dQ}{dQ} = P.$$

Зависимость совокупного дохода от количества продукции можно изобразить графически:



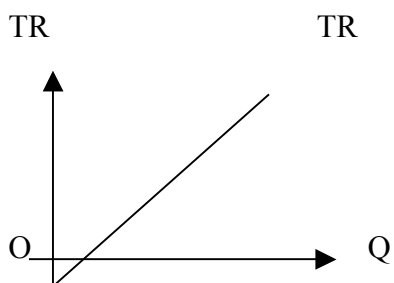


График 6.1.

В краткосрочном периоде конкурентная фирма получает **максимальную прибыль** за счет выбора объема производства, при котором цена или предельный доход равны краткосрочным предельным издержкам, до тех пор, пока цена на продукцию больше или равна минимальным средним переменным издержкам производства фирмы.

Если цена падает ниже минимального значения средних переменных издержек, то фирме лучше прекратить производство в краткосрочном периоде.

Кривая краткосрочного предложения для индивидуальной фирмы – это устремляющаяся вверх часть ее кривой краткосрочных предельных издержек, которая расположена выше минимальной точки на ее кривой средних переменных издержек.

Если равновесная цена выше минимального значения на кривой долгосрочных средних издержек, то каждая фирма будет получать положительные экономические прибыли. Если цена ниже этого значения, то фирма будет нести **экономические убытки**.

Кривая краткосрочного рыночного предложения представляет собой сумму кривых предложения фирм, работающих в отрасли. Она может характеризоваться эластичностью предложения – процентным изменением предложения при однопроцентном изменении цены. Эластичность предложения прежде всего зависит от времени, которое имеется у товаропроизводителя или продавца. Чем больше времени он имеет, тем эластичнее предложение, т. к. больше возможность изменить объем производства или предложения в ответ на изменение цены

**Излишек производителя для фирмы** равен разности между доходом фирмы и минимальными издержками, которые необходимы, чтобы осуществлять объем выпуска продукции, максимизирующий прибыль. Как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде излишек производителя графически располагается под горизонтальной линией цены и над кривой предельных издержек производства. В долгосрочном периоде в отрасли излишек производителя равен вмененной прибыли.

В **долгосрочном периоде** фирмы, стремящиеся к максимизации прибыли, выбирают объем производства, при котором цена равна долговременным предельным издержкам.

Оба состояния равновесия (и долгосрочное, и краткосрочное) эффективны в том смысле, что стоимость ресурсов, используемых в производстве последней единицы продукции, точно равна стоимости продукции для покупателя. Это означает, что состояние равновесия исчерпывает все возможности для взаимовыгодного обмена.

**Долговременное равновесие** имеет две дополнительные привлекательные особенности:

- продукцию производят при минимально возможных издержках на единицу;
- продавец окупает только издержки на производство продукции, экономическая прибыль при этом не извлекается.

В условиях совершенной конкуренции кривая **долгосрочного предложения отрасли** принимает вид:

- горизонтальной линии при постоянных ценах на ресурсы;
- линий, направленных вверх, при возрастающих ценах на ресурсы;
- линий, направленных вниз, при снижающихся ценах на ресурсы.

Конкурентные фирмы должны активно искать пути снижения издержек производства: чем раньше реализуются нововведения, снижающие издержки, тем больше экономической прибыли получают предприниматели; запаздывающие с нововведениями фирмы обречены на экономические убытки.

### Резюме

**1. Трансакционные издержки** – это затраты, обусловленные процессом налаживания отношений между рыночными агентами в ходе совершения ими различных сделок. Это затраты: 1) на сбор и обработку информации (о потенциальных поставщиках, покупателях, ценах, характеристиках товаров и услуг); 2) проведение переговоров и принятие решений (заключение контрактов); 3) контроль за соблюдением условий договора; 4) юридическую защиту контракта.

**2.** Многие трансакционные затраты **дешевле** осуществлять **внутри фирмы**, не прибегая к посредничеству рынка. Внутри фирмы сокращаются издержки поиска экономической информации, исчезает необходимость непрерывного перезаключения контрактов, экономические отношения приобретают устойчивость.

**3. Фирма** – организация, которая производит товары и услуги; может быть организована как частное предприятие, товарищество или акционерное общество.

**4. Функция фирмы** заключается в объединении ресурсов для выпуска необходимых потребителям товаров и услуг. **Рыночная цель** деятельности фирмы – **максимизация прибыли**.

**5. Издержки производства (себестоимость)** – полные издержки, затраты, непосредственно связанные с производством продукции и обусловленные им. Виды издержек: явные и неявные, постоянные и переменные, полные (общие, валовые), предельные, средние, прямые и накладные расходы и т.д.

**6. Выручка** – денежные средства, полученные (вырученные) предприятием, фирмой, предпринимателем от продажи товаров и услуг:  $TR = P \times Q$ , где  $P$  (price) – цена единицы блага;  $Q$  (quantity) – количество проданных благ.

**7. Прибыль** – превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на производство и продажу этих товаров.

**8. Эффект масштаба – экономия**, обусловленная снижением удельных (средних) затрат на единицу продукции из-за производства их в массовом масштабе.

**9. Принципы максимизации прибыли:** 1) необходимо увеличивать объем производства до тех пор, пока предельный доход (выручка) от дополнительных единиц продукции не сравняется с предельными издержками на их производство; 2) следует производить такой объем продукции, при котором валовой доход превышает валовые издержки на наибольшую величину. Оба подхода применимы не только к чисто конкурентной фирме, но также и к фирмам, функционирующим в условиях любой из трёх других основных рыночных структур.

### Контрольные вопросы

1. Что такое производственная функция?
2. Чем объясняется разнообразие форм кривых равного выпуска продукции (изоквант)? Может ли изокванта быть вогнутой к началу координат?
3. В каком периоде (краткосрочном или долгосрочном) факторы производства являются переменными?
4. Существует ли различие между правилом максимизации прибыли и правилом наименьших издержек?
5. Что такое предельная норма технического замещения ресурса и чем она характеризуется?
6. Какой вариант замещения факторов производства описывается с помощью функции Леонтьева?

7. В чем состоит действие закона убывающей отдачи?
8. В чем состоит экономический смысл разделения издержек в краткосрочном периоде на постоянные и переменные? Приведите примеры постоянных и переменных издержек фирмы.
9. Чем объясняется нисходящий наклон кривой средних постоянных издержек?
10. Объясните, почему кривая средних общих издержек в краткосрочном периоде имеет U-образную форму?
11. Что такое предельные издержки? Какова зависимость между предельными и средними переменными издержками фирмы?
12. Какие из следующих утверждений верны:
  - а) средние постоянные издержки никогда не возрастают с ростом выпуска;
  - б) средние общие издержки всегда больше средних переменных издержек или равны им;
  - в) средние издержки не могут расти при убывании предельных издержек?
13. Каким образом каждое из указанных событий повлияет на расположение кривых AFC, AVC, ATC, MC:
  - а) снижение налогов на недвижимость;
  - б) повышение заработной платы АУП и производственных рабочих;
  - в) рост тарифов на электроэнергию;
  - г) удешевление страхования оборудования;
  - д) увеличение транспортных расходов?
14. Что такое эффект масштаба производства и почему он существует?
15. Какие отрасли имеют обычно больший эффект масштаба и почему?

#### Библиографический список

1. Байе М.Р. Управленческая экономика и стратегия бизнеса. М., 1999. С.190-244.
2. Вэриан Х.Р. Микроэкономика. М., 1997. С. 339-351, 372-402.
3. Емцов Р.Г., Лукин М.Ю. Микроэкономика. М., 1997. С.172-185.
4. Ивашковский С.Н. Экономика: микро- и макроанализ. М., 2001. С. 69-76, 86-97.
5. Кэмпбелл Макконнелл Р., Стенли Брю. Экономикс. М., 1992. С. 45-64.
6. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. М., 1999. С.158-171, 192-220.
7. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. М., 1992. С.157-216.
8. Франк Р.Х. Микроэкономика и поведение. М., 2000. С. 253-324.
9. Экономическая теория / Под ред. А.И.Добрынина, Л.С. Тарасевича. СПб., 2001. С.39-56, 175-190.

## Глава 7. РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ

### 7.1. Особенности спроса на ресурсы. Предложение и ценообразование на рынке труда

**Конкурентный рынок факторов производства** – это рынок, на котором имеется **большое число продавцов и покупателей** фактора производства, причем отдельный продавец или покупатель **не может** повлиять на **стоимость** фактора производства.

Кривые спроса на факторы производства имеют наклон вниз, точно так же как кривые спроса на готовые товары, являющиеся итогом производственного процесса. В отличие от потребительского спроса на товары и услуги **спрос на ресурсы является производным**, т. к. отражает спрос на продукт, производимый с помощью этих ресурсов.

Фирмы, действующие на ресурсных рынках, сталкиваются с рядом **ограничений**:

- производственной технологией;
- спросом на продукт;

- стоимостью ресурсов.

Устойчивость спроса на любой ресурс будет зависеть от **производительности ресурса** при создании товара и рыночной цены товара, произведенного с помощью данного ресурса.

**Предельный продукт в денежном выражении (MRP)** – это прирост общего дохода в результате применения каждой дополнительной единицы переменного вводимого фактора производства.

На рынке действует **правило использования ресурсов**: чтобы максимизировать прибыль, фирма должна использовать дополнительные единицы любого данного вида ресурса до тех пор, пока каждая последующая единица дает прирост общего дохода фирмы, а не общих издержек.

**Предельные издержки на ресурс (MRC)** – это величина, на которую каждая дополнительная единица ресурса дает прирост издержек. Тогда **правило использования ресурсов** можно сформулировать следующим образом: для фирмы будет прибыльным применять дополнительные единицы ресурса до той точки, в которой предельный продукт равен предельным издержкам на ресурс  $MRP = MRC$ .

Поскольку цена на продукт и предельный доход на чисто конкурентном рынке равны, постольку и цена на ресурсы и предельные издержки на ресурсы равны, когда фирма использует ресурсы в борьбе с конкурентами.

Кривая спроса на ресурс понижается, ибо предельный продукт любого продукта понижается в соответствии с законом убывающей доходности. Если же фирма действует в условиях несовершенной конкуренции, то кривая спроса на ресурс снижается, т. к. цена на продукт должна понижаться, чтобы фирма смогла реализовать большие производства.

**Кривая спроса на ресурс смещается** в результате:

- изменений в спросе, а соответственно и в цене на продукт;
- изменений в производительности ресурса;
- изменений в цене иных ресурсов.

**Правило наименьших издержек**: любой уровень объема продукции будет производиться при обеспечивающем наименьшие издержки соотношении ресурсов, если предельный продукт на денежную единицу стоимости каждого вводимого фактора производства один и тот же.

**Правило максимизации прибыли**: фирма применяет соотношение ресурсов, обеспечивающее максимальную прибыль, если цена на каждый ресурс равна его предельному продукту в денежном выражении.

Кривая **рыночного предложения труда** обычно имеет положительный наклон. Кривая предложения труда **индивида** может принимать форму кривой, загибающейся в обратном направлении, это связано с **выбором** работника между **работой и досугом**.

**Заработная плата** – это цена, уплачиваемая за использование единицы труда. Дифференциация заработной платы объясняется различиями в уровнях квалификации и способностей отдельных групп работников, различиями, не выраженными денежным образом (условиями труда), отклонениями от условий конкуренции, проявляющимися в ограничении мобильности работников.

Более **квалифицированные** работники могут получать устойчивый избыточный доход – **экономическую ренту** как плату за редкий ресурс – их квалификацию или способности. **Разница** между минимальной (резервированной) ценой труда или **альтернативной стоимостью труда** и **фактической рыночной ценой** составляет **экономическую ренту** как часть дохода от трудовой деятельности наиболее квалифицированного работника.

## 7.2. Капитал и земля на рынке факторов производства

Рыночные отношения по поводу капитала зависят от того, в какой форме он выступает на рынке ресурсов. Если это **физический капитал**, то для продавца это готовая к реализации продукция производственного назначения, для покупателя – прямые инвестиции.

**Инвестирование** – это процесс создания или пополнения запаса капитала. **Валовые ин-**

**вестиции** – это общее увеличение запаса капитала. **Чистые инвестиции** – это валовые инвестиции за вычетом средств, идущих на возмещение. **Возмещение** – это процесс замены изношенного основного капитала. **Прямые инвестиции**: 1) вкладываемые непосредственно в производство и сбыт определённого вида продукции; 2) обеспечивающие обладание контрольным пакетом акций.

Если объектом рыночных отношений выступает **финансовый капитал**, то это либо **кредитные** отношения, либо спрос и предложение на **рынке ценных бумаг**. Ценой капитала на этих рынках является **процент**. Ссудный процент – это цена, уплачиваемая собственнику капитала при кредитных (ссудных) отношениях за использование его средств в течение определенного периода времени. **Номинальная ставка** показывает, на сколько сумма, которую заемщик возвращает кредитору, превышает величину полученного кредита. **Реальная ставка** – это ставка процента, скорректированная на инфляцию, т.е. выраженная в денежных единицах постоянной покупательной способности. На ставку влияют степень риска, срок, на который выдается ссуда, размер ссуды.

**Облигации** (вид ценных бумаг) выпускаются с целью привлечения денежных средств, т.е. представляют собой **форму кредитования** их эмитентов лицами, купившими облигации. Кроме выкупа облигации эмитент обязан выплачивать её владельцу фиксированный процент от номинальной стоимости облигации либо доход в виде выигрышей или оплаты купонов к облигации.

Поскольку **капитал приносит доход** в виде процента, любую сумму денег, которая не тратится на личное потребление немедленно, можно рассматривать как капитал. Поэтому **одна и та же сумма денег имеет разную ценность в разное время**, даже если нет инфляции. Чем раньше появляется возможность распорядиться деньгами как капиталом, тем быстрее появляется доход в виде процента. Поэтому **нынешняя сумма денег имеет большую ценность, чем та же сумма в будущем**. Так как процентные ставки, сроки инвестирования, риски разные связаны с неопределённостью будущего времени, возникает **проблема сопоставимости будущих доходов** и вообще необходимости капиталовложений.

Чтобы решить, выгодны ли капиталовложения, фирма должна определить **дисконтированную стоимость будущих доходов**.

**Дисконтирование** – процедура, с помощью которой вычисляется сегодняшний аналог суммы, выплачиваемой через определенный срок при существующей норме процента. Это процедура, обратная вычислению **сложного процента**. Сложный процент – это начисление процента не только на основную сумму, но и процентов на проценты.

Дисконтированная стоимость (PDV) 1 доллара, выплаченного через год, равна  $1 \text{ долл.}/(1 + R)$ , где  $R$  – ставка процента. Дисконтированная стоимость 1 доллара, выплаченного через  $n$  лет, составляет  $1 \text{ долл.}/(1 + R)^n$ . То есть ценность 1 доллара через год при ставке процента, равной 10%, начисляемой в конце года, составит 0,90909 долл. Величина чистой дисконтированной стоимости должна быть больше нуля, это означает, что приведенная прибыль, ожидаемая от инвестиций, больше, чем величина произведенных инвестиций. Следовательно, необходимо инвестировать только тогда, когда ожидаемые доходы будут выше, чем издержки, связанные с инвестициями. Коэффициент приведения, который использует фирма, равен вмененным издержкам на инвестирование, т.е. прибыли, которую может получить фирма при аналогичном капиталовложении. При таких расчетах, если доходы выражены в номинальном исчислении, т.е. без учета инфляции, ставка процента должна быть номинальной; однако если доходы выражены в реальных величинах, ставка процента должна выражаться также в реальном исчислении.

«**Землей**» в экономической теории называют все естественные ресурсы (плодородную почву, запасы пресной воды, полезные ископаемые). Но мы под «землей» будем подразумевать только поверхность почвы, которую можно использовать для земледелия, для строительства зданий и сооружений. **Земля** – это всеобщее средство производства, ценность, способная приносить поток доходов, и в определенных случаях её рассматривают



**как капитал.** Однако в тех случаях, когда такие отличия земли, как её неподвижность и ограниченность, имеют особое значение, используется **теория земельной ренты.**

В теории земельной ренты предполагается, что земля – это фактор производства, количество которого **строго ограничено**, в связи с чем **предложение земли абсолютно неэластично.** Поэтому кривая предложения земли принимает вид вертикальной линии (параллельной оси ординат).

**Спрос на землю** неоднороден. Он включает два основных элемента – сельскохозяйственный и несельскохозяйственный. Кривая спроса на землю имеет отрицательный наклон (более крутой у сельскохозяйственного спроса, более пологий у несельскохозяйственного).

**Сельскохозяйственный спрос** на землю является производным от спроса на продовольствие, складывается из спроса на продукцию растениеводства, животноводства и т.д., учитывает уровень плодородия почвы, возможность его повышения, а также местоположение. Спрос на продукты питания неэластичен, поэтому спрос на землю также менее эластичен.

**Несельскохозяйственный спрос** состоит из спроса на землю для строительства жилья, объектов инфраструктуры, промышленного спроса, а также инфляционного спроса. Несельскохозяйственный спрос имеет устойчивую тенденцию к росту. Этот вид спроса на землю, как правило, безразличен к уровню плодородия земли. Главное для него – местоположение земельных участков.

**Земельная рента** – это плата за пользование землей, которую также можно назвать «чистой экономической рентой», т.к. ее появление связано с ограниченным доступом к земле как к ресурсу и собственностью и на землю. Рента возникает при арендных отношениях, когда собственник земли или недвижимости сдаёт объект в **аренду**, т.е. во временное пользование за определённую плату. В этом случае ценой земли является **арендная плата (годовая рента).** В действительности рента составляет лишь часть суммы, которую арендатор платит земельному собственнику.

Арендная плата включает кроме ренты еще **амортизацию** на постройки и сооружения (которые находятся на земле), а также **процент** на вложенный капитал. Это объясняется тем, что если собственник произвел какие-то улучшения, то он должен и возместить себе стоимость этих сооружений, и получить процент на затраченный капитал (он мог положить капитал в банк и спокойно жить, получая проценты). Строительство зданий и сооружений, а также улучшение плодородия, развитие инфраструктуры приводят к тому, что в структуре арендной платы все большую долю составляют амортизация и процент на капитальные вложения, доля же непосредственной платы за землю относительно снижается.

Если земельный участок является объектом купли-продажи прав собственности на него, то **цена земли** устанавливается на основе **капитализации ренты**, представляет собой **дисконтированную стоимость рентных платежей** и может быть определена путем деления годовой ренты  $R$  на ставку ссудного процента  $(i)(R/i)$ . Чем выше рента от услуг участка земли, тем выше цена земли.

Поскольку участки различаются по плодородию и местоположению, то возникает **дифференциальная рента.** Дифрента 1 – дополнительный доход, получаемый за счёт использования более **плодородного** или лучше **расположенного** земельного участка. Дифрента 2 – дополнительный доход, который приносит **дополнительное капиталовложение** на одном и том же земельном участке.

### **7.3. Общее равновесие и благосостояние. Распределение доходов**

В экономическом анализе рассматривается главным образом частичное равновесие. При этом изучаются установление цены и количества товара на рынке при предположении, что на другие рынки не оказывается никакого воздействия. В анализе общего равновесия одновременно исследуются все рынки, причем в расчет принимаются эффекты обратных связей, производимые на данный рынок другими.

**Частичное равновесие** – равновесие, складывающееся на отдельном рынке.

**Общее равновесие** – равновесие, возникающее в результате взаимодействия всех рынков, когда изменение спроса или предложения на одном рынке влияет на равновесные цены и объемы продаж на всех рынках.

**Эффективное распределение** имеет место, когда ни одному из потребителей не становится лучше благодаря обмену без ухудшения чье-либо состояния. Это описывается с помощью понятия Парето-оптимального состояния экономики.

**Парето-оптимальное состояние экономики** с максимизацией общественного благосостояния достигается в том случае, когда производство и распределение благ невозможно изменить таким образом, чтобы чье-либо благосостояние увеличилось без уменьшения благосостояния других.

**Три условия Парето-оптимального состояния экономики:**

- эффективность в обмене показывает взаимовыгодность добровольного объема благ между индивидуумами;

- эффективность в производстве достигается тогда, когда невозможно увеличить выпуск одного товара без уменьшения выпуска любого другого товара;

- эффективность на рынке продуктов: структура выпуска продукции является эффективной, если невозможно увеличить благосостояние хотя бы одного индивидуума, не уменьшая благосостояния других путем изменения структуры выпускаемой продукции.

**Распределение доходов в обществе** можно анализировать с двух позиций:

- по источникам дохода (или функциональное распределение доходов по факторам производства);

- по размеру дохода из всех источников.

**Основные формы доходов по факторам производства** в рыночной экономике:

1. Заработная плата – доход по фактору «труд»;
2. Процент – доход по фактору «капитал»;
3. Прибыль – доход предпринимателя за функцию организации производства (организация – четвертый фактор производства);
4. Рента – доход по фактору «земля» или другому ограниченному ресурсу.

**Величина факторных доходов** складывается под влиянием спроса и предложения на соответствующих рынках за исключением прибыли, которая считается остаточным доходом не только теоретически, но и практически.

Персональное распределение доходов отличается значительной неравномерностью, измерить которую можно на основе методологии Парето-Лоренца-Джини. Согласно «закону Парето», между уровнем доходов и числом их получателей существует обратная зависимость, т.е. персональное распределение доходов устойчиво неравномерно, причем уровень неравномерности в распределении доходов – «коэффициент Парето» - в разных странах приблизительно одинаков.

На основе данных о распределении доходов все семьи можно объединить в определенные доходные группы. Сопоставив долю каждой из групп в совокупном доходе, можно построить график, иллюстрирующий дифференциацию доходов.

Обратная зависимость между относительными величинами дохода (богатства) и числом их получателей, выраженная графически, называется кривой концентрации, или кривой Лоренца. **Кривая Лоренца** отражает фактическое распределение доходов. По горизонтали откладываются процентные группы населения, а по вертикали – проценты дохода, получаемые этими группами. Данная кривая лежит между линиями, отражающими абсолютное равенство (биссектриса угла) и абсолютное неравенство доходов (абцисса). Чем неравномернее распределение доходов, тем большей вогнутостью характеризуется кривая Лоренца.

Также измерение степени неравенства по величине дохода производят с помощью:

- **квинтильных и децильных коэффициентов** (суммарные доходы 20% (10%) наиболее богатых семей соотносят с суммарными доходами 20% (10%) наиболее бедных семей);

- **индекса Джини** (чем больше индекс Джини, тем больше неравенство).

Дифференциация доходов складывается под воздействием разнообразных факторов, связанных с личными достижениями или независимых от них, имеющих экономическую, демографическую, социобиологическую или политическую природу. Среди **причин неравномерности распределения доходов** выделяют: в способностях (физических и интеллектуальных), различия в образовании и квалификации, трудолюбие и мотивацию, профессиональную инициативность и склонность к риску, происхождение, размер и состав семьи, владение собственностью и положение на рынке, удачу, везение и дискриминацию. Все многообразие факторов, влияющих на дифференциацию доходов, можно условно разделить на зависящие и не зависящие от личных усилий получателей доходов.

Дифференциация доходов населения приводит к выделению низко-, средне- и высокодоходных групп семей, каждая из которых имеет свой рациональный **потребительский бюджет**. Потребности населения оцениваются на основе так называемых **потребительских корзин**, дифференцированных по доходным, возрастным, профессиональным и прочим признакам. **Минимальные потребительские бюджеты** рассчитываются как бюджеты физиологического минимума, как минимум поддержания здоровья и благопристойности, как бюджеты минимального достатка. Минимальный достаток – это те границы семейного дохода, за которыми не обеспечивается воспроизводство общественно-приемлемых условий существования, на его основе определяется порог бедности и рассчитывается **прожиточный минимум**. Уровень прожиточного минимума зависит от социально-экономических факторов и является более подвижным, чем **порог бедности**.

#### **7.4. Внешние эффекты и общественные блага. Функции государства в рыночной экономике**

Внешнее воздействие присутствует, когда производитель или потребитель оказывает влияние на производственную или потребительскую деятельность других таким способом, который непосредственно не связан с рынком. Внешний эффект вызывает трудности на рынке, потому что рыночные цены не передают точную информацию об уровне производства и потребления.

**Внешние эффекты (экстерналии)** – это издержки или выгоды от рыночных сделок, не получившие отражения в ценах.

Внешние эффекты делятся на отрицательные и положительные.

**Отрицательный внешний эффект** возникает в случае, если деятельность одного экономического агента вызывает издержки других. При наличии отрицательного внешнего эффекта экономическое благо продается и покупается в большем по сравнению с эффективным объеме, т.е. существует перепроизводство товаров и услуг с отрицательными внешними эффектами. Классический пример отрицательного внешнего эффекта – загрязнение окружающей среды при производстве товаров.

**Положительный внешний эффект** возникает в случае, если деятельность одного экономического агента приносит выгоды другим. При наличии положительного внешнего эффекта экономическое благо, например образование, продается и покупается в меньшем по сравнению с эффективным объеме, т.е. существует недопроизводство товаров и услуг с положительными внешними эффектами.

Для того чтобы сократить перепроизводство товаров и услуг с отрицательными внешними эффектами и восполнить недопроизводство товаров и услуг с положительными внешними эффектами, необходимо **трансформировать внешние эффекты во внутренние**.

Трансформация может быть достигнута путем приближения предельных частных издержек (и выгод) к предельным социальным издержкам (выгодам). Для этого используют **корректирующие налоги и субсидии**.

Корректирующий налог – это налог на выпуск экономических благ, характеризующийся отрицательными внешними эффектами, который повышает предельные частные издержки до уровня предельных общественных.

Корректирующая субсидия – это субсидия производителям или потребителям экономических благ, характеризующихся положительными внешними эффектами, которая позволяет приблизить предельные частные выгоды к предельным общественным.

Товары, производство которых вряд ли эффективно на частных рынках, являются или неконкурентными, или неисключаемыми. **Общественные блага** вбирают в себя оба эти качества. Товар неконкурентен, если при любом заданном уровне его объема предельные издержки на его производство для дополнительного потребителя равны нулю. Товар неисключаем, если очень дорог или абсолютно невозможно исключить из потребления.

**Чисто общественное благо** – это такое благо, которое потребляется коллективно всеми гражданами независимо от того, платят люди за него или нет.

Чисто общественное благо характеризуется двумя свойствами:

- **неизбирательностью** в потреблении - означает, что потребление чисто общественно-го блага одним человеком не уменьшает его доступности для других; такие блага неконкурентны, т.к. предельные издержки для дополнительного потребителя равны нулю;

- **неисключаемостью** в потреблении - означает, что ни один человек не может быть допущен к потреблению блага, даже если он отказывается за это платить.

**Чисто частное благо** – это такое благо, каждая единица которого может быть продана за отдельную плату.

«**Провалы**» рынка - это случаи, когда рынок оказывается не в состоянии обеспечить эффективное использование ресурсов.

Типы неэффективных ситуаций, свидетельствующих о «провалах» рынка, следующие:

- монополия;
- асимметричная информация;
- внешние эффекты;
- общественные блага.

Во всех этих случаях на помощь приходит **государство**. Оно пытается решить эти проблемы, осуществляя антимонопольную политику, социальное страхование, ограничивая производство товаров с отрицательными внешними эффектами и стимулируя производство и потребление экономических благ с положительными внешними эффектами. Эти **направления деятельности государства** составляют нижнюю границу вмешательства в рыночную экономику. Однако в современном мире экономические **функции государства** гораздо шире. В их числе: развитие инфраструктуры, дотации на школьное обучение, пособия по безработице, различные виды пенсий и пособий малообеспеченным членам общества и др. Лишь небольшое число этих услуг обладает свойствами чисто общественных благ. Большинство из них потребляется не коллективно, а индивидуально. Кроме того, государство стимулирует научно-технический прогресс, стремится поддерживать темпы развития национальной экономики, участвует в региональном и внешнеэкономическом регулировании.

### Резюме

1. Основные ресурсы (**факторы производства**) – **капитал, труд, земля**. Цена использования капитала – **процент**, цена труда – **зарботная плата**, цена земли – **рента** как ежегодный платёж (доход) при арендных отношениях, капитализированная рента при купле-продаже земли как объекта собственности. **Прибыль** – это остаточный доход после вычета из общего дохода (выручки) материальных затрат, заработной платы, процента, ренты, налогов и других платежей, включаемых в цену продукта.

2. **Особенности спроса на ресурсы**: 1) является производным, т. е. зависит от спроса на производимый с помощью этого ресурса продукт; 2) зависит от технологии производ-

ства; 3) зависит от производительности ресурса и от цены на производимый с помощью данного ресурса продукт; 4) зависит от изменения цен на другие ресурсы.

3. **Закон убывающей доходности ресурса:** предельный продукт при изменении любого из переменных факторов производства, в то время как остальные факторы производства остаются неизменными, с определённого момента будет уменьшаться по мере роста масштабов вовлечения этого фактора.

4. **Экономическая рента** – разница между фактической ценой редкого ресурса и его альтернативной стоимостью. Земельная рента – разновидность экономической ренты.

5. **Инвестиционная деятельность** – деятельность по вложению денежных средств и других ценностей в проекты, а также обеспечение отдачи от капиталовложений.

6. **Дисконтирование** – процедура, обратная вычислению сложного процента. Сложный процент определяет будущую стоимость нынешней денежной суммы, а дисконтирование – сегодняшнюю (текущую) стоимость будущей суммы денег.

7. **Парето-эффективность** – это такое состояние хозяйственной системы, при котором невозможно увеличить степень удовлетворения потребностей хотя бы одного человека, не ухудшая при этом положение другого члена общества.

8. **Кривая Лоренца** отражает фактическое распределение доходов. Данная кривая лежит между линиями, отражающими абсолютное равенство и абсолютное неравенство.

9. **Коэффициент Джини** – макроэкономический показатель, характеризующий дифференциацию денежных доходов населения в виде степени отклонения фактического распределения доходов от абсолютно равного их распределения между жителями страны.

10. **Прожиточный минимум** – стоимость минимально необходимого человеку набора жизненных благ, позволяющих поддерживать жизнедеятельность.

11. **Внешние эффекты (экстерналии)** – это издержки или выгоды от рыночных сделок, не получившие отражения в ценах.

12. **Провалы» рынка** - это случаи, когда рынок оказывается не в состоянии обеспечить эффективное использование ресурсов. На помощь приходит государство.

### Контрольные вопросы

1. В чем состоит производный характер спроса на ресурс?
2. В чем состоит эффект замещения и эффект дохода на рынке труда?
3. Чем объясняется дифференциация заработной платы?
4. Какая зависимость существует между структурой рынка труда, объемом занятости и платой за труд?
5. Как связан спрос на инвестиции со спросом на готовую продукцию?
6. В чём состоит различие между капиталом и инвестициями?
7. В чём заключаются особенности земли как фактора производства? Чем отличается земля от других факторов производства?
8. Каковы экономические функции земельной ренты?
9. От каких факторов зависит размер земельной ренты?
10. Что такое цена земли и как определяется её величина?
11. Проведите аналогию между совместно выпускаемыми товарами индивидуального потребления и общественными товарами.

### Библиографический список

1. Вэриан Х.Р. Микроэкономика. М., 1997. С. 594-631, 662-712.
2. Долан Э., Линдсей Д. Микроэкономика. СПб., 1994. С. 235-282, 305-364, 383-400.
3. Емцов Р.Г., Лукин М.Ю. Микроэкономика. М., 1997. С.236-252, 271-307.
4. Ивашковский С.Н. Экономика: микро- и макроанализ. М., 2001. С.109-147.
5. Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стенли Л. Брю С.Л. Экономикс. М., 1992. С. 156-220, 293-310.
6. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. М., 1999. С. 279-460.



7. Пиндайк Р., Рубенфельд Д. Микроэкономика. М., 1992. С. 363-510.
8. Франк Р.Х. Микроэкономика и поведение. М., 2000. С. 482-530, 564-690.
9. Экономическая теория / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. СПб., 2001. С.221-243.
10. Товмасын В.В. Проблемы налогообложения и подходы к оценке имущества предприятий (корпорации) //Корпоративное управление и привлечение инвестиций: Матер. Республик. науч.-практ. конференции. 11 апреля 2002 г. Сыктывкар: Миянкыв, 2002.

## РАЗДЕЛ 3. МАКРОЭКОНОМИКА

### Глава 8. ОСОБЕННОСТИ ПРЕДМЕТА И МЕТОДА МАКРОЭКОНОМИКИ

#### 8.1. Объекты, проблемы и задачи макроэкономики

Как мы уже узнали из предыдущих глав, макроэкономика является частью более общей теории рыночной экономики – «Экономикс», предметом которой является изучение закономерностей рационального экономического поведения **индивидов**, их **групп** и **организаций** в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных и нематериальных благ. **Макроэкономика** изучает способы наиболее эффективного распределения ограниченных ресурсов для максимального удовлетворения потребностей **на уровне всей экономики страны** и ее **крупных секторов** (домашние хозяйства, фирмы, правительство, внешний мир).

Таким образом, макроуровень исследования – вся национальная экономика, понимаемая как совокупность всех экономических процессов, совершаемых в определенных организационных границах. На современном этапе национальная экономика рассматривается двух типов – **децентрализованная**, т.е. рыночная с косвенным вмешательством государства, и **централизованная** – планово-административная с тоталитарным вмешательством государства в экономические процессы.

**Особенностью методологии макроэкономики** является использование агрегирования, т.е. объединения множеств относительно однородных экономических субъектов в единый сложносоставной субъект (макросектор), а множество подобных экономических процессов (например, рост цен на большинстве рынков или сокращение занятости на многих предприятиях) – в единый макропроцесс (инфляция или безработица). Поэтому макроэкономика оперирует обобщенными, совокупными макропоказателями, выявляя наиболее устойчивые взаимосвязи между ними (функциональные и причинно-следственные), что в конечном счете приводит к формированию обоснованных направлений макроэкономической политики.

Макроэкономика исследует реальные процессы человеческой жизнедеятельности, опираясь на следующие **универсальные закономерности**.

**Закон неограниченного возрастания потребностей.** *Экономические потребности* людей, понимаемые как желание субъектов присвоить (превратить в свою жизнедеятельность) полезный эффект от использования материальных и нематериальных благ, являются одновременно итогом и катализатором дальнейшего развития производства.

**Закон относительной ограниченности экономических ресурсов.** В каждый данный момент *экономические ресурсы*, т.е. блага всех видов, используемые для производства других благ, имеющих больший полезный эффект в конечном потреблении, ограничены относительно потребностей. Основные экономические ресурсы – труд, капитал, земля, предпринимательская способность и информация - относительно редки. Поэтому **главной проблемой экономики** является нахождение таких способов их распределения и использования, при которых потребности удовлетворялись бы возможно более полно. Исторически и логически выделяют четыре таких способа: традиционный, рыночный, административно-командный и смешанный.

Совокупность способов распределения ограниченных ресурсов или способов координации и управления экономической деятельностью называют хозяйственной (экономической) системой.

**Закон возрастающих альтернативных издержек** показывает объективную взаимосвязь между расширением производства одного блага и возникающим возрастанием альтернативных затрат. Это связано с тем, что ресурсы дифференцированы и ограничены в разной степени, их невозможно применять в производстве альтернативных благ с одинаковой степенью эффективности.

**Макроэкономика изучает** прежде всего рыночный способ распределения ограниченных ресурсов, реагируя на ценовые сигналы, отражающие изменения в платежеспособной потребности (*спросе*) или производственных возможностях (*предложении*), который наиболее эффективно по сравнению с другими способами перераспределяет ресурсы по отраслям и видам деятельности.

Но рыночный механизм имеет ряд существенных недостатков, что обуславливает необходимость выполнения **государством** (правительственным сектором) своих **экономических функций** в рамках современной **смешанной экономики**.

К важнейшим **провалам рыночной системы** относят ее неспособность:

- удовлетворять потребности в общественных благах;
- решать проблемы внешних эффектов, когда часть некомпенсированных затрат и выгод переносится на третьих лиц;
- самой устанавливать правила честного поведения хозяйственных субъектов и контролировать их выполнение;
- сглаживать социальную дифференциацию общества, существующую из-за имущественного и врожденного неравенства;
- обеспечивать стабильное, поступательное развитие без периодических спадов и кризисов.

Государство – общественный институт, основной функцией которого является управление жизнедеятельностью общества в целом на основе монопольных прав собирать налоги и производить эмиссию денежных знаков, создавать правила экономической и политической игры и использовать репрессивный аппарат для их выполнения. Этот важнейший институт должен дополнять и компенсировать рыночный механизм там, где это необходимо с точки зрения устойчивого развития общества. Поэтому **основными функциями государства** в рыночной экономике являются:

- создание правовой базы и общественной атмосферы, способствующей функционированию рынка;
- поддержание здоровой конкуренции как способа существования рынка путем антимонопольного регулирования;
- перераспределение доходов с целью уменьшения их рыночной дифференциации;
- перераспределение ресурсов с целью производства общественных и квазиобщественных благ;
- стабилизация экономики, сглаживание циклических колебаний, борьба с инфляцией и безработицей;
- проведение эффективной внешнеэкономической политики.

На макроуровне только государство, важнейший макросектор, может скорректировать в нужном для общества направлении протекающие макропроцессы. На микроуровне отдельный индивид или фирма не в состоянии повлиять на течение экономического цикла, стимулировать рост в экономике или снизить темпы инфляции, в этой ситуации необходимо влияние силы равной «весовой категории». При этом государство призвано анализировать и решать следующие макропроблемы:

- снижение отрицательных последствий циклического развития экономики;
- совершенствование секторальной, отраслевой и региональной структур хозяйства;
- стимулирование накопления капитала и его качественного совершенствования;
- стимулирование эффективной занятости трудовых ресурсов;
- обеспечение надежности денежного обращения на основе стабильного функционирования финансового рынка;
- контроль и корректировка в нужном направлении платежного баланса и валютного курса;
- контроль за уровнем и динамикой цен;
- стимулирование научных исследований и их внедрения;
- совершенствование социальных отношений;

- защита окружающей среды;
- налаживание эффективных внешнеэкономических связей.

Эти проблемы обычно трактуются и как важнейшие **промежуточные цели** макроэкономической политики, **главная же цель** - увеличение благосостояния нации на основе устойчивого экономического роста при максимально стабильном уровне цен и эффективной занятости. Инструменты и механизмы макроэкономической политики не менее сложны, чем цели, стоящие перед ней. Эти цели достигаются за счет реализации таких направленных макрополитики как фискальная политика, кредитно-денежная (монетарная); политика доходов и внешнеэкономическая политика. При их проведении государство использует такие **косвенные инструменты**, как налоги и государственные закупки, процентные ставки и ограничения на изменения денежной массы; нормы амортизационных отчислений; таможенные пошлины, экспортные и импортные квоты, валютный курс. Эти инструменты государственной координации макропроцессов преобладают в децентрализованной экономике. В то же время, когда необходимо добиться быстрого достижения поставленных целей возможно использование и **административных инструментов**, которые связаны с использованием мер властного принуждения и не создают дополнительных материальных стимулов для хозяйствующих субъектов (как косвенные экономические инструменты). К административным инструментам реализации макрополитики относятся: контроль за ценами и разукрупнение монополистов общенационального значения; установление экологических, санитарных, социальных стандартов, гарантированных минимальной заработной платы, трансфертов в виде пенсий, стипендий, пособий; участие государства в производстве как хозяйствующего субъекта.

## 8.2. Кругооборот доходов и продуктов. Основные макропоказатели

Итак, макроэкономика изучает закономерности поведения макросекторов в процессе производства, распределения, обмена и потребления экономических благ. Рассмотрим подробнее эти секторы и связи между ними.

**Сектор «Домашнее хозяйство»** – объединяет все семьи, ведущие автономный семейный бюджет. В рыночной экономике этому сектору принадлежит большая часть национальных ресурсов (трудовые ресурсы, предпринимательская способность, земля и ее недра преимущественно находятся в частной собственности семей). Этот сектор выполняет функцию конечного потребления и накопления сбережений, а также предоставляет ресурсы в производительное использование для получения доходов в виде заработной платы, прибыли, ренты и процента.

**Сектор «Фирма»** – объединяет предприятия всех форм собственности (включая государственные) и всех сфер деятельности и отраслей, которые функционируют на коммерческой основе, т.е. финансируют свои издержки за счет выручки от реализации продукции (услуг) и стремятся к получению прибыли. В расширенном понимании к этому сектору относятся и финансовые организации (банки, фонды, страховые компании), которые так же, как и другие фирмы, преобразуют ресурсы в конечную продукцию (в данном случае – особые финансовые услуги) и реализуют их на рынке. Таким образом, главная функция сектора фирм – производство за счет привлечения ресурсов и предложение своей продукции на рынке.

**Сектор «Государство»** (правительственный) – включает органы государственной власти всех уровней (местные, региональные, федеральные) и всех ветвей власти (исполнительная, законодательная, судебная), а также все другие бюджетные организации, финансируемые преимущественно или полностью из бюджета, т.е. функционирующие не на коммерческой основе (например, милиция, пожарная служба государственное учебное заведение и т.д.). Функции этого сектора в рыночной экономике были определены выше.

**Сектор «Внешний мир»** – совокупность связей наших внутренних трех секторов с макросекторами других стран. Эти связи включают торговые отношения (экспорт и импорт товаров и услуг), межнациональное движение мобильных ресурсов (труд, капитал,

предпринимательская способность, информация) и доходов от них, а также международных трансфертов (переводы, помощь, гранты и т.п.).

Между макросекторами происходит постоянный «обмен веществ», т.е. движение ресурсов и конечной продукции, сопровождаемое встречным потоком денежных средств. Этот процесс описывается **моделью кругооборота доходов и продукции**, представленной на следующей схеме.

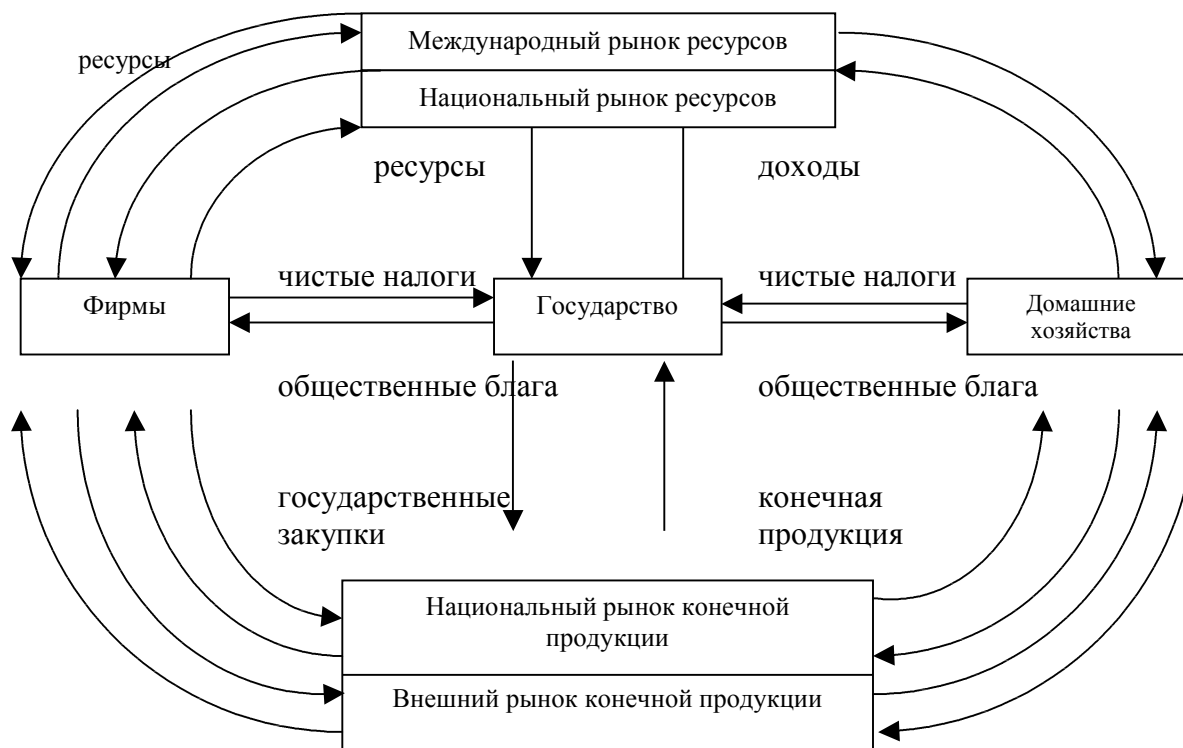


Схема 8.1. Модель кругооборота доходов и продукции

Итак, домашние хозяйства предоставляют имеющиеся у них ресурсы на рынок ресурсов (причем не только на внутренний, но и на внешний) ради получения денежных доходов (заработной платы, прибыли, ренты или процента), а фирмы, которым нужны ресурсы для производства продукции, предъявляют на них спрос и оплачивают эти ресурсы. Но то, что является **доходами поставщиков ресурсов**, для сектора фирм выступает **издержками производства**, которые нужно возместить за счет выручки от реализации продукции на рынке конечной продукции.

Таким образом, **фирмы** осуществляют **предложение товаров и услуг** на этом рынке, а **домашние хозяйства** предъявляют **спрос на потребительские товары и услуги** и выкупают часть конечной продукции. Домашние хозяйства, таким образом, используют полученные факторные доходы двояко — часть доходов превращается в **потребительские расходы**, а неизрасходованная часть становится **сбережениями** сектора домашних хозяйств и утекает из кругооборота. Следует отметить, что часть конечной продукции в виде инвестиционных товаров (элементов реального капитала) предлагается на рынок одними фирмами, а выкупается на основе **инвестиционных расходов** другими фирмами, и этот процесс на схеме не представлен. Если рассматривать кругооборот только между двумя частными секторами — фирмами и домашними хозяйствами, то он называется **простым** и полностью замкнутым. Но на него оказывает существенное корректирующее влияние сектор **государство** в рамках выполняемых им **функций**. Прежде всего на схеме отражены две его важнейшие функции:



1) перераспределение ресурсов для создания **общественных и квазиобщественных благ**, которые частные фирмы не производят совсем (маяки, дорожные знаки, фундаментальная наука) или производят в недостаточном количестве (услуги образования и здравоохранения);

2) **перераспределение доходов** в социальных целях.

Итак, государство собирает **чистые налоги** с сектора фирм и домашних хозяйств, формируя **доходы государственного бюджета**. Чистые налоги – это разница между валовыми налоговыми поступлениями и трансфертами (налогами наоборот, т.е. пенсиями, стипендиями, субсидиями, которые государство вернет представителям частных секторов, нуждающимся в его поддержке). За счет полученных доходов государство закупает ресурсы на рынке ресурсов, отвлекая их от производства частных благ и направляя на создание общественных, которые оно предоставляет «бесплатно» (а на деле – за налоги) фирмам и домохозяйствам. В то же время для выполнения этих функций государство осуществляет **государственные закупки** конечной продукции потребительского и инвестиционного характера (например, лекарств и оборудования для государственных больниц, офисную технику для госучреждений).

Кроме того, на схеме видно, что все три внутренних сектора могут предлагать и приобретать ресурсы и конечную продукцию с **внешних рынков** ресурсов и конечной продукции, и, следовательно, получать за это доходы или выручку от реализации, идущие из внешнего мира (кроме государства, которое собирает налоги только со своих секторов). Таким образом, модель становится **сложным кругооборотом** и описывает функционирование **открытой рыночной экономики с государственным участием**. На основе данной модели делается вывод о всеобщей взаимозависимости на макроуровне, т.к. изменение в поведении одного сектора отразится на всех остальных и в конечном счете, на нем самом, поскольку **расходы одного сектора – это доходы другого**. Деньги в данной модели играют пассивную роль, опосредуют движение ресурсов и продукции, выполняя функции средства обращения, платежа и сбережения. В то же время, если определенным образом суммировать годовые денежные потоки на данной схеме, можно получить важнейшие **макроэкономические показатели**, которые делятся на показатели потоков, запасов и экономической конъюнктуры.

Макроэкономические **показатели потоков** отражают процессы передачи ценностей от одних экономических субъектов к другим в течение определенного периода. К ним относятся **ВНП, ВВП, ЧНП, национальный доход**, личный и располагаемый доходы, сбережения, инвестиции, налоги, государственные закупки, экспорт, импорт и др. **Показатели запасов** количественно оценивают накопленные ценности у экономических субъектов на определенный момент времени. К ним относятся национальное богатство, накопленные основной капитал и портфель сбережений домохозяйств, **государственный долг** и др. Следует отметить, что показатель **национального богатства** – основной показатель экономического потенциала страны - включает основные и оборотные фонды, материальные резервы и запасы, непроектные фонды, природные ресурсы, образовательный и научный потенциал, культурные ценности. **Показатели экономической конъюнктуры** позволяют оценить «здоровье» экономики, а именно на какой фазе цикла (спаде или подъеме) она находится. К ним относятся темпы инфляции, уровень безработицы, процентная ставка, дефицит госбюджета, степень загрузки производственных мощностей, фондовые индексы, норма прибыли и др. Данные показатели являются результатом ведения «**системы национальных счетов**» – особой общенациональной «бухгалтерии». СНС – это система количественных оценок состояния и развития экономики страны, которую ведут по стандарту ООН все страны с рыночной экономикой. Ее показатели позволяют оценить результаты функционирования национальной экономики за период, измерить темпы экономического роста, сравнить эти результаты с данными других стран, понять причины существующих различий и на этой основе адекватно скорректировать макроэкономическую

политику. Показатели потоков в СНС в то же время являются основными в теоретическом макроанализе и макро моделировании. Рассмотрим их подробнее.

Итак, основные субъекты (сектора) макроэкономики связаны замкнутым потоком доходов-расходов. Если суммировать эти потоки в денежном выражении за определенный (чаще годовой) период времени, мы получим показатели, отражающие денежную оценку ориентированной на рынок деятельности или иначе, годовые результаты использования ограниченных ресурсов страны.

Важнейшим из таких показателей является **валовой национальный продукт (ВНП)** – совокупная рыночная стоимость всего конечного объема товаров и услуг, произведенных национальной экономикой за год из ресурсов, принадлежащих гражданам данной страны.

**ВНП рассчитывается по доходам и по расходам** в виде балансовой таблицы. Левая часть таблицы представляет собой **расчет ВНП по расходам** и показывает, какой совокупный спрос предъявили все секторы экономики, сколько они израсходовали на закупку созданного совокупного продукта. К основным компонентам совокупных расходов относятся личные потребительские расходы домашних хозяйств (С), валовые частные внутренние инвестиции фирм (I<sub>g</sub>), государственные закупки конечной продукции и услуг (G) и показатель чистого экспорта (X<sub>n</sub>), понимаемый как разница между экспортом (X) и импортом (M).

Правая часть расчета ВНП представляет собой показатель совокупных доходов, полученных от производства ВНП данного года, она также показывает величину совокупного предложения, следовательно, величину совокупных издержек, понесенных производителями. Поэтому основными компонентами **расчета ВНП по доходам** являются совокупные: амортизационные отчисления, косвенные налоги на бизнес, заработная плата (включая отчисления в социальные фонды), рентные платежи, чистые процентные выплаты фирм, прибыль корпоративного и некорпоративного секторов экономики.

Левая и правая части таблицы должны быть равны, поскольку на макроуровне **доход** одного субъекта одновременно является **расходом** другого субъекта макроэкономики.

Кроме ВНП в макроанализе используются и производные от него показатели. Валовый внутренний продукт (ВВП) можно получить, если отнять от ВНП доходы (стоимость продукции), произведенные на территории нашей страны с использованием ресурсов, принадлежащих иностранным гражданам, и прибавить доходы (стоимость продукции), произведенные из ресурсов, находящихся в собственности наших граждан на территории других стран. Таким образом, ВВП – это совокупная стоимость конечной продукции, произведенной за год на территории страны. Чистый национальный продукт (ЧНП) получается путем уменьшения ВНП на величину амортизационных отчислений, он показывает, сколько нация может потребить и использовать на расширение производства, не проедавая основного капитала.

**Национальный доход (НД)** – это показатель, отражающий совокупные первичные доходы домашних хозяйств, полученные за предоставленные в производительное использование ограниченные ресурсы. НД определяется как разница между ЧНП и косвенными налогами на бизнес или как сумма совокупных заработной платы, рентных и процентных платежей, а также прибылей корпоративного и не корпоративного подсекторов сектора фирм.

**Личный доход (PI)** – полученный совокупный доход домашних хозяйств после его вторичного перераспределения при активном участии государства. Личный (начисленный) доход получается, если из национального (заработанного поставщиками ресурсов) дохода отнять то, что заработано, но не получено (налоги на прибыль корпораций, их нераспределенная прибыль, взносы в социальные фонды из фонда оплаты труда) и прибавить то, что получено домохозяйствами, но не заработано ими в текущем периоде (частные и государственные трансферты).

**Располагаемый доход (DI)** – это окончательный доход после уплаты налогов, который домашние хозяйства по своему усмотрению могут направить на потребительские расходы

или на сбережения. Располагаемый доход получается, когда из личного дохода отнимаются индивидуальные налоги (подходный, поимущественный, на наследство, дарение и т.д.), которыми облагаются домашние хозяйства.

Показатель ВВП и производные от него макропоказатели используются для анализа текущего состояния страны, для измерения темпов экономического роста (спада). Для того чтобы измерить экономический рост, надо сделать макропоказатели сопоставимыми по годам, для этого исчисляются показатели реального ВВП (ЧНП, НД и др.).

**Реальный ВВП** показывает физические объемы конечной продукции и услуг, произведенных экономикой за год, в неизменных ценах базового года. Номинальный ВВП показывает физические объемы конечной продукции в ценах того года, когда она была произведена. Чтобы получить реальный ВВП, необходимо номинальный ВВП разделить на показатель, отражающий динамику цен (то, насколько они изменились по сравнению с базовым годом). Обычно такими показателями динамики цен являются дефлятор ВВП, реде – индекс потребительских цен.

**Дефлятор ВВП** отражает относительные изменения цены «рыночной корзины» (состоящей из 500 основных потребительских и инвестиционных благ) в текущем году по сравнению с базовым годом. То, насколько процентов (во сколько раз) она подорожала, условно считается измерением роста всех цен в экономике за этот период. Индекс потребительских цен измеряет, насколько подорожала по сравнению с базовым годом «рыночная корзина», состоящая из примерно 300 только потребительских благ, являющихся основной еженедельных покупок типичной городской семьи. При индексации на инфляцию цен оптовых контрактов и регулируемых государством тарифов естественных монополий используется также индекс оптовых цен промышленности, который отражает изменение цен на «рыночную корзину», состоящую из конечных инвестиционных благ, комплектующих, важнейших сырьевых товаров и производственных услуг около 3200 наименований.

### Резюме

1. **Макроэкономика** - наука, отражающая самые обобщенные закономерности поведения экономических субъектов (макросекторов) с целью обоснованной его корректировки со стороны общества.

2. Взаимосвязи макросекторов в процессе экономической жизнедеятельности отражает **модель сложного кругооборота** конечной продукции и доходов, измерение величины которых за определенный период в данной стране осуществляется с помощью ключевых макропоказателей потоков (ВВП, ВВП и др.).

3. Расчет сложнейших макропоказателей происходит по **принципу равенства доходов и расходов** как двух сторон одной рыночной сделки, он также должен учитывать необходимость корректировки номинальных показателей на индексы цен для сопоставления их по годам и оценки реального роста (сокращения).

### Библиографический список

1. Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стенли Брю. Экономикс. М.: Республика, 2000. Т. 1.
2. Ивашковский С.Н. Экономика: микро- и макроанализ. М.: Дело, 2001.
3. Ивашковский С.Н. Макроэкономика. М.: Дело, 2003.
4. Самуэльсон П. Экономика. М. 2000.
5. Экономическая теория / Под ред. В.Д. Камаева. М., 2002.

## Глава 9. ФОРМЫ МАКРОНЕСТАБИЛЬНОСТИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

### 9.1. Цикличность развития рыночной экономики

Нестабильное, циклическое развитие рыночной экономики является формой **приспособления** объема и структуры **совокупного предложения** к постоянно меняющейся величине и структуре **совокупного спроса**. Колебания совокупных расходов и в особенности величины чистых частных инвестиционных расходов вызывают общие спады и подъемы в экономике.

**Экономический цикл** – это регулярно сменяющиеся друг друга подъемы и спады в деловой активности в течение нескольких лет.

В зависимости от продолжительности и от того, изменения в каких видах инвестиционных расходов вызывают общие колебания в экономике (инвестиции в товарно-материальные запасы, инвестиции в оборудование, инвестиции в производственную инфраструктуру), выделяют несколько циклов. **Малый цикл** длится 2,5-3,5 года, **средний** (классический) – 8-11 лет, **большой** (Кондратьевский) – 55-60 лет. В течение **малого цикла** (Дж. Китчин) происходят незначительные спады и подъемы в деловой активности, связанные с временным перепроизводством или дефицитом потребительских благ, с процессами восстановления равновесия на потребительских рынках. В течение **среднего цикла** (К. Жугляр, К.Маркс) синхронизация решений фирм о массовой замене оборудования вызывает рост спроса на инвестиционные блага, что, в свою очередь, приводит к росту производства в смежных отраслях, росту доходов и потребительских расходов, общему подъему в экономике. Но оборудование – товар длительного пользования, поэтому в течение 8-11 лет оно не требует замены, спрос на него носит дискретный непостоянный характер, что неизбежно приводит к спаду инвестиционного спроса и, по межотраслевым связям, к общему спаду в экономике. «**Длинные волны**» или **циклы Н.Д. Кондратьева** проявляются как смена периодов ускоренного и замедленного роста. Они вызваны нестабильностью инвестиций в основной капитал с длительным сроком службы, неравномерностью накопления денежного капитала, значительными техническими открытиями, изменившими весь технологический способ производства. Так, первая большая волна (1790-1850 гг.) связана с техническим переворотом, распространением парового двигателя. Вторая волна (1859-1890 гг.) связана с развитием железных дорог, турбин, строительства с использованием цемента. Третья волна (1891-1949 гг.) связана с использованием электричества, с самолетостроением, изобретением радио, телефона, телевидения, двигателя внутреннего сгорания. Четвертая волна (1950-1990 гг.) связана с расцветом общества массового потребления, активным государственным регулированием экономики, развитием космических, информационных технологий. Начало современной пятой волны связано с переходом к постиндустриальной экономике, с развитием новых средств коммуникации, созданием материалов с заданными свойствами, клонированием.

Вне зависимости от вида цикла выделяются **две группы причин макронестабильности**: внешние (экстернальные) и внутренние (интернальные). К **внешним** (по отношению к рыночному механизму) причинам относят войны, революции, миграцию населения, природные катаклизмы, открытие новых земель и новых технологий. К **внутренним** причинам циклических колебаний относится: нестабильность совокупных расходов, дискретный характер инвестиционного спроса (непостоянство инвестиций связано с возможностью отложить приобретение нового оборудования за счет ремонта старого), периодическая смена оптимистических и пессимистических настроений населения в целом и инвесторов в частности. Но главной причиной считается **нестабильность инвестиций**, связанная с действием **эффекта акселератора**, суть которого в том, что если в экономике замедляется или прекращается рост национального дохода, следовательно, не растут потребительские расходы, инвестиции начинают сокращаться и тянут всю экономику вниз. Этот эффект связан с тем, что фирмы осуществляют инвестиции (расширяют производственные мощности), только если растет спрос на их продукцию. Причем из-за наличия у



производителей оборудования, значительного количества поставщиков объем производства инвестиционных благ колеблется значительно сильнее, чем потребительских.

Объектом изучения макроэкономики и активного государственного регулирования является **средний (классический) экономический цикл**. Рыночная экономика стихийно проходит повторяющиеся фазы классического цикла – пик, сжатие (спад), дно и расширение (подъем).

Для **фазы пика** характерны полная занятость всех ресурсов, обострение проблемы инфляции, переинвестирование, нарастание структурных диспропорций, которые разрешаются путем **кризиса (спада)**. Для **фазы спада** характерны сокращение всех реальных доходов, рост безработицы, снижение загрузки производственных мощностей, рост числа банкротств, рост дефицита государственного бюджета, уменьшение темпов инфляции. На **фазе дна цикла** макропоказатели стабилизируются на низком уровне, происходит рассасывание товаро-материальных запасов, начинается небольшое оживление инвестиционного процесса в отраслях, менее пострадавших от спада. Если экономика находится на нижней точке более полугода, то эта фаза будет называться **депрессией**.

Для последующей **фазы подъема** характерны изменения в экономике противоположные тем, что происходят во время спада.

## 9.2. Безработица и инфляция как главные формы макроэкономической нестабильности

Периодическое обострение проблемы **безработицы** во время спада и **инфляции** спроса во время подъема позволяют назвать их главными формами проявления макронестабильности рыночной экономики.

**Безработица** – это общее неравновесие на рынке труда в сторону предложения. Безработица измеряется показателями **продолжительности и уровня безработицы**. По продолжительности безработица рассматривается как явление краткосрочное (до 5 недель), долгосрочное (до 1 года) и застойное (свыше 1 года). Последние две формы нуждаются в государственном вмешательстве, поскольку связаны с деградацией качества трудовых ресурсов (деквалификацией и люмпенизацией). Для макромоделей используется другой способ оценки проблемы безработицы – **уровень безработицы (U)**, который показывает долю (в %) официально зарегистрированных полностью безработных в экономически активном населении страны. **Экономически активное население** (трудовые ресурсы) включает тех, кто **может, хочет и вынужден предлагать услуги своего труда** на рынке, поэтому для его определения из всего населения страны необходимо исключить:

- детей до 16 лет;
- учащихся высших и средних учебных заведений (до 22 лет);
- военнослужащих срочной службы;
- заключенных;
- пенсионеров;
- инвалидов всех видов;
- домохозяек;
- очень богатых людей;
- люмпен–пролетариат (нищих, бродяг, цыган и т.п.).

$$U = \frac{\text{количество безработных}}{\text{экономически активное население}} * 100\%$$

экономически активное население

В зависимости от причин возникновения выделяют **три типа безработицы**, в совокупности они составляют **общий уровень безработицы** в стране.

**Фрикционная безработица** связана с добровольным перемещением работников между предприятиями, регионами и видами деятельности. К фрикционному типу безработицы относят также временную незанятость сезонных работников и впервые вышедших на рынок труда выпускников. С ней не борются на макроуровне, поскольку она связана, как правило, с поиском лучших условий и оплаты труда, способствует более эффективному



перераспределению трудовых ресурсов и имеет краткосрочный характер. В отличие от нее **структурная безработица** связана с вынужденным перемещением работников между видами деятельности и регионами. Главной причиной структурной безработицы является медленное приспособление структуры рабочей силы (профессиональной, квалификационной, региональной) к быстро меняющейся структуре спроса на продукцию. Можно выделить несколько **форм структурной безработицы**:

- **технологическая** – связана с вытеснением работников более производительным оборудованием;

- **региональная** – связана с разными темпами и направлениями развития регионов и низкой межрегиональной мобильностью работников;

- **по экономическим причинам** – возникает из-за неэффективного управления предприятиями, ведущего к их закрытию и увольнению персонала;

- **скрытая** – связана с аграрным перенаселением, когда фактически безработные люди выживают за счет натурального хозяйства.

На макроуровне причины, вызывающие структурную безработицу, устранить невозможно, да и не всегда нужно, поэтому она также не является объектом макрополитики. В данной связи можно и нужно снижать ее издержки на микроуровне, т.е. конкретной помощью каждому безработному через **службы занятости** (пособие, информация о вакансиях, помощь в переезде или переквалификации, в открытии собственного дела).

**Циклическая безработица** возникает на фазе спада в экономике в связи с общим сокращением совокупного спроса и сокращением производства во всех отраслях. Именно наличие циклической безработицы является макропроблемой, которую не решить за счет переезда или переквалификации, т.к. сокращаются рабочие места во всех сферах экономики и циклические безработные не могут найти работу, пока длится спад. Поэтому для снижения уровня циклической безработицы необходимо помочь экономике быстрее преодолеть кризисное состояние, что достигается **методами государственного антициклического регулирования**. Данное регулирование включает в себя стимулирование частных расходов (потребительских и инвестиционных) за счет налогов, изменения процентной ставки, валютного курса, а также их дополнения за счет роста государственных закупок и трансфертов.

**Полная занятость** трудовых ресурсов не означает их стопроцентную занятость. Под полной занятостью понимается функционирование экономики при естественном уровне безработицы, который определяется как сумма фрикционной и структурной безработицы. ВВП, созданный при естественном уровне безработицы, называется потенциальным.

**Концепция «естественного уровня» безработицы** опирается на неизбежность фрикционной и структурной безработицы в динамично развивающейся рыночной системе. Наличие этих типов безработицы создает определенный «резервуар» незанятой рабочей силы, в который в любой момент можно вытолкнуть ненужных работников и откуда их всегда можно привлечь, когда этого требует рост спроса и производства. Кроме того, возможность оказаться уволенным заставляет работников повышать квалификацию, быть более дисциплинированными и ответственными. В результате «естественная безработица» – неизбежный атрибут рыночной системы, без которой она не может эффективно перераспределять и использовать трудовые ресурсы.

В то же время долгосрочная структурная и циклическая (вынужденные типы) безработицы имеют **негативные социальные и экономические последствия**. К социальным последствиям относят рост преступности, социальной нестабильности, наркомании, алкоголизма, сердечно-сосудистых заболеваний, разрушение семей и т.д., к экономическим последствиям ухудшение качества трудовых ресурсов из-за деqualификации и уменьшение ВВП. Последнее можно оценить с помощью **закона Оукена**. Автор этого закона на основе эмпирических данных выявил следующую взаимосвязь: если фактический уровень безработицы превышает естественный на 1%, то отставание фактического ВВП от потенциального ВВП составляет 2,5-3%. То есть каждый процент циклической безработицы

уменьшает объем фактически произведенной конечной продукции по сравнению с максимально возможным объемом при полной занятости. Именно из-за своих последствий высокая безработица является важнейшей макропроблемой, требующей постоянного государственного контроля и регулирования.

**Инфляция** является второй формой проявления макронеустойчивости и определяется как общее неравновесие на рынках в сторону спроса. Есть две формы проявления такого неравновесия: 1) **скрытая инфляция**, когда цены открыто не растут (сдерживаются), но ощущается дефицит конечной продукции и ресурсов; 2) **открытая инфляция** – проявляется в **росте общего уровня цен** и в зависимости от темпов их роста делится на **ползучую** (3-15% в год), **галопирующую** (15-20% в год) и **гиперинфляцию** (более 50% в месяц).

С точки зрения механизмов протекания и причин инфляционного процесса открытая инфляция делится на **инфляцию спроса** и **инфляцию издержек**.

Основными **причинами инфляции**, вызванной **избыточным спросом**, являются дефицит бюджета и его эмиссионное финансирование, отпуск цен после их тотального государственного регулирования, кредитная экспансия банковской системы. При **инфляции спроса открытого типа** рост цен на большинство видов конечной продукции происходит по схеме: рост спроса вызывает рост цен на конечные блага, что, в свою очередь, приводит к индексации цен на ресурсы (а значит, растут все первичные доходы) – в итоге опять рост спроса. Первоначальный толчок данному типу инфляции обычно дает государство, выпускающее ничем не обеспеченные денежные знаки для финансирования дефицита госбюджета, который возникает во время войн, стихийных бедствий, социальных потрясений, реформ и т.п. При этом производство благ не может расширяться из-за уже полной занятости ограниченных ресурсов, в результате неравновесие между спросом и предложением на большинстве рынков (дефицит) преодолевается за счет роста равновесных цен. Такой же эффект возникает на фазе подъема классического цикла: рост инвестиций за счет кредитов банковской системы опережает возможности производителей расширять реальный объем производства и, по мере того как экономика приближается к полной занятости, проблема инфляционного роста цен обостряется.

**Причинами инфляции, вызванной ростом издержек**, являются рост номинальной заработной платы, рост цен на отечественное и импортное сырье и материалы, монополизация отраслей, рост косвенного налогообложения. При инфляции издержек рост цен идет по спирали «рост номинальной заработной платы (цен на сырье, комплектующих, энергоносителей, косвенных налогов в цене) – рост себестоимости конечной продукции – рост цен на нее – рост индексируемой на инфляцию заработной платы и т.д. Предпосылками инфляции такого типа являются: 1) структурные диспропорции в экономике; 2) высокая монопольная власть производителей на рынках, особенно на сырьевых, энергетических, услуг транспорта и связи, что позволяет им повышать свои цены (тарифы) сверх средних темпов роста цен в экономике; 3) избыточное налоговое бремя на производителей, связанное с несовершенством налоговой системы; 4) избыточная зависимость от импортного сырья, материалов, конечной продукции, что вызывает значительную зависимость внутренних цен от изменений валютного курса.

Таким образом, чаще всего инфляционный процесс вызывается множеством разных причин и для успешного его преодоления необходимо понять весь их сложный комплекс. Показатель **темпов инфляции** помогает количественно оценить то, на сколько процентов изменился средний уровень цен в стране за определенный период, при этом используется **индекс потребительских цен**.

$$\text{Темпы инфляции } (\bar{p}) = \frac{ИПЦ_1 - ИПЦ_0}{ИПЦ_0} * 100\% ,$$

где 1 – текущий год, 0 – прошлый (или базовый) год. Таким образом, официальные темпы инфляции отражают только степень подорожания конечных потребительских товаров, входящих в корзину ИПЦ.

Вне зависимости от причин высокая инфляция гасит стимулы к труду, сбережениям, долгосрочным инвестициям, поскольку обесценивает их результаты, тем самым подрываются перспективы экономического роста. Кроме того, инфляция – средство экономически неэффективного и социально-несправедливого перераспределения покупательной способности между различными группами населения. В результате разрушающая финансовую систему и социальную стабильность общества, высокая инфляция является также постоянным объектом макроэкономического регулирования. Но проблема заключается в том, что в рамках классического цикла существует **обратная зависимость между темпом инфляции спроса и уровнем безработицы** – на подъеме растут темпы инфляции и снижается уровень безработицы, а на спаде наоборот. Эту закономерность описывает макромодел, называемая «**кривой Филлипса**», (см. график 9.1).

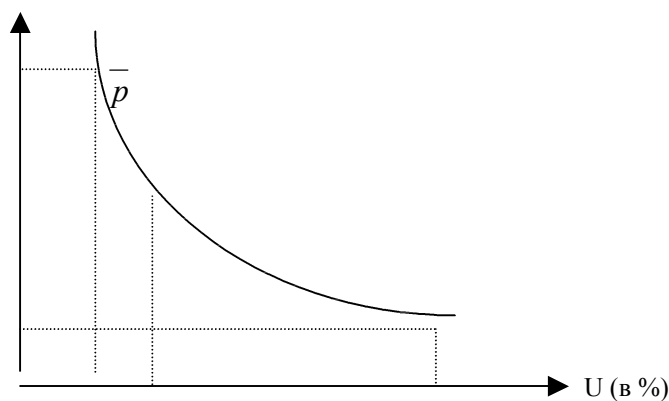


График 9.1.

Данный график показывает, что растущий совокупный спрос (движение по графику влево вверх) вызывает расширение производства, снижение безработицы и, одновременно ускорение темпов инфляции. Сокращение совокупного спроса вызывает спад в экономике, сокращение занятости, перепроизводство и, как следствие, замедление темпов инфляции. Эта закономерность была установлена эмпирически, на основе данных о динамике важнейших макропоказателей США и Великобритании за период более полувека. В результате государство, борясь с высокой безработицей, сталкивается с обострением проблемы инфляции спроса. А **антиинфляционная политика** часто приводит экономику к спаду (или замедляет темпы роста). Поэтому в краткосрочный период (до 10 лет) правительству необходимо делать выбор между этими двумя «макробедами», в результате ни одна из них полностью не преодолевается.

Итак, **циклическая безработица** и высокие **темпы инфляции** являются объектом активного государственного воздействия, которое осуществляется на макроуровне **методами фискальной и кредитно-денежной политики**. Для понимания их инструментов и механизмов влияния необходимо рассмотреть теорию макроэкономического равновесия.

### Резюме

1. Нестабильность, **циклическое развитие** – неотъемлемый атрибут рыночной экономики, распределяющей ограниченные ресурсы стихийно, методом проб и ошибок.
2. **Классический, среднесрочный цикл**, понимаемый как последовательное чередование фаз цикла (пика, спада, дна и подъёма) в течение 8-11 лет, является объектом постоянного изучения и практического регулирующего воздействия со стороны государства.
3. Во время классического цикла периодически обостряются две противоположные макропроблемы: **инфляция и безработица**. Сокращение совокупного спроса (особенно инвестиционного) вызывает рост циклической безработицы и снижает темпы инфляции спроса, а его увеличение на фазе подъёма – снижение безработицы и рост цен. Данная обратная зависимость описывается кривой Филлипса.

4. И безработица, и инфляция вызываются сложным комплексом причин, поэтому для обоснования **антиинфляционной политики** и **политики в области занятости** необходим детальный анализ, описываемый в более сложных моделях, рассмотренных ниже.

### Контрольные вопросы

1. Назовите виды и фазы цикла.
2. Каковы причины цикличности рыночной экономики?
3. Всякий ли неработающий человек является безработным?
4. Назовите формы и последствия безработицы.
5. Каковы причины безработицы?
6. Связаны ли между собой инфляция и безработица?
7. Как измерить уровень инфляции? К каким последствиям она приводит?

### Библиографический список

1. Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стенли Брю. Экономикс. М.: Республика, 2000. Т. 1.
2. Ивашковский С.Н. Экономика: микро- и макроанализ. М.: Дело, 2001.
3. Самуэльсон П. Экономика. М. 2000.
4. Экономическая теория / Под ред. В.Д. Камаева М., 2002.
5. Экономическая теория / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. СПб., 2001.

## Глава 10. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ: СУЩНОСТЬ ТЕОРИИ, МОДЕЛИ

Проблема стихийного, или регулируемого установления макроравновесия – ключевая в теории макроэкономики, поскольку именно **стремление рыночной системы** вернуться к **равновесному состоянию** при отклонениях порождает **формы макронестабильности**, рассмотренные выше, определяет долгосрочную динамику (экономический рост или сжатие).

В макроэкономике существует множество теорий, описывающих сущность и условия **макроравновесия**, под которым прежде всего следует понимать такое **устойчивое состояние системы взаимосвязанных рынков**, когда нет стимулов улучшить имеющееся **распределение ограниченных ресурсов** и **менять свое экономическое поведение**. Равновесное состояние подразумевает оптимальную сбалансированность производства и потребления; ресурсов и результатов их использования; материально-вещественных и финансовых потоков. Но главное, в чем сходятся все теории равновесия - это баланс, равенство между совокупным спросом и совокупным предложением.

### 10.1. Классическая теория макроэкономического равновесия

В XVIII – XIX вв. в рамках классической школы существовали теории: Кенэ – «таблицы простого воспроизводства»; А. Смита – устойчивое равновесие на всех конкурентных рынках, когда нет ни экономической прибыли, ни убытков; Ж.Б. Сэя, считавшего, что кризисы перепроизводства невозможны, т.к. предложение создает свой собственный спрос; К. Маркса – схемы простого и расширенного капиталистического воспроизводства; Л. Вальраса, впервые описавшего макроэкономическое равновесие с помощью системы линейных уравнений, отражающих функции спроса на конечную продукцию и функции ее предложения, так что в конечном счете

$$\sum_{j=1}^{mm} p_i x_i = \sum_{i=1} V_i y_j,$$

где  $p_i$ - цены произведенных благ;  
 $x_i$ - их количество;

$V_j$ - цены проданных услуг факторов производства;

$u_j$ - количество использованных услуг факторов производства.

Таким образом, именно **модель Л. Вальраса** впервые математически вывела макрозакономерность о том, что общее предложение конечных продуктов в денежном выражении (левая сторона уравнения) должна быть равна общему спросу на них как сумме доходов, приносимых факторами производства их собственникам (правая сторона). Данная модель в XX в. была развита **В. Леонтьевым** в модель межотраслевого баланса («затраты–выпуск»), которая не только имела теоретическое значение, но и использовалась при планировании народнохозяйственных пропорций в СССР. В современном виде баланс Леонтьева можно представить так:

Таблица 10.1.

Затраты – выпуск (баланс В. Леонтьева)

Счета выпуска	Счета затрат				Итого
	Сельское хозяйство	Добывающая промышленность	Обрабатывающая промышленность	Услуги	
	1	2	3	4	
Сельское хозяйство	$x_{11} \cdot p_1 x_{12} \cdot p_1 x_{13} \cdot p_1 x_{14} \cdot p_1$				$\sum x_{1j} \cdot p_1$
Добывающая промышленность	$x_{21} \cdot p_2 x_{22} \cdot p_2 x_{23} \cdot p_2 x_{24} \cdot p_2$				$\sum x_{2j} \cdot p_2$
Обрабатывающая промышленность	$x_{31} \cdot p_3 x_{32} \cdot p_3 x_{33} \cdot p_3 x_{34} \cdot p_3$				$\sum x_{3j} \cdot p_3$
Услуги	$x_{41} \cdot p_4 x_{42} \cdot p_4 x_{43} \cdot p_4 x_{44} \cdot p_4$				$\sum x_{4j} \cdot p_4$
Итого:	$\sum x_{i1} \cdot p_i \sum x_{i2} \cdot p_i \sum x_{i3} \cdot p_i \sum x_{i4} \cdot p_i$				$\sum \sum x_{ij} \cdot p_i$

Отрасли, рассмотренные по вертикали, выражают **совокупный спрос**, покупают продукцию других отраслей (это затраты). Отрасли, рассмотренные по горизонтали, представлены как производители и продавцы конечной продукции, выражают **совокупное предложение (выпуск)**. Диагональ слева направо показывает их внутреннее потребление собственной продукции. На основе анализа межотраслевого баланса можно снова прийти к **ключевому уравнению Вальраса** и к выводу, что совокупный спрос (сумма по горизонтали) должен быть равен совокупному предложению (сумма по вертикали).

## 10.2. Кейнсианский анализ макроравновесия

В XX в. на основе идей предшественников было предложено много других теорий макроэкономического равновесия: **Д. Татинкина**, модель равновесной расширяющейся экономики **Дж. Неймана**, но главной и имеющей наибольшее применение в практике макроэкономической политики является **кейнсианская равновесная модель**. С точки зрения Дж. М. Кейнса, в краткосрочный период (классический цикл 8-11 лет) именно величина совокупного спроса (совокупных расходов секторов на приобретение конечной продукции) определяет то, какой в экономике будет объем производства, уровень безработицы и темпы инфляции. Поэтому необходимо подробно проанализировать **факторы**, определяющие величину каждого компонента **совокупного спроса** (совокупных расходов), с тем, чтобы определить на какие параметры может воздействовать государство в целях борьбы с циклической безработицей и инфляцией. Первым и крупнейшим компонентом



являются **частные потребительские расходы домашних хозяйств (С)**, которые направлены на покупку потребительских товаров длительного и краткосрочного пользования, а также на оплату потребительских услуг. **Располагаемый доход** (после уплаты индивидуальных налогов) домашние хозяйства направляют либо на **потребление (С)**, либо на **сбережение (S)**, поэтому определяющим фактором потребления являются **доходы домохозяйств как поставщиков ресурсов и получателей государственных трансфертов**. Эту зависимость отражает **график потребления**, каждая точка которого показывает, какие денежные суммы потратили бы домашние хозяйства на потребительские расходы при любом возможном уровне производства и соответственно их доходов.

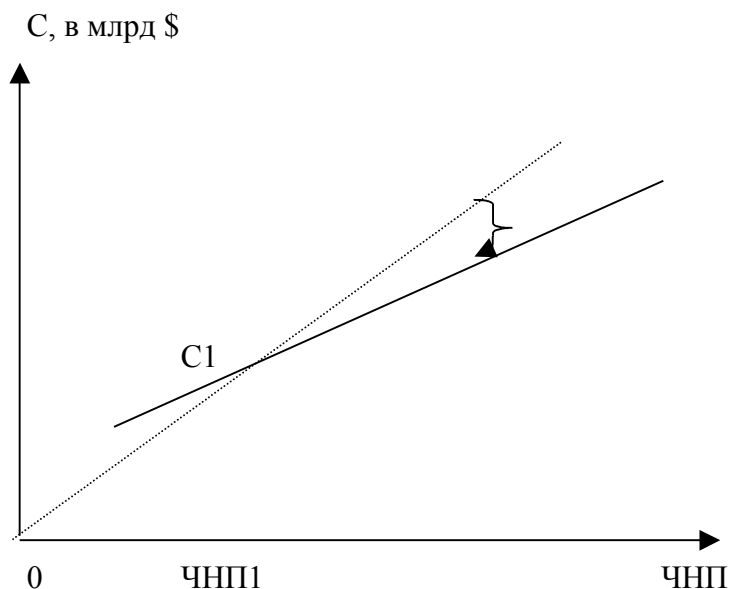


График 10.1.

График потребления – линейная, восходящая функция, показывающая, что чем больше ЧНП, тем больше доходы домашних хозяйств, тем больше их величина их потребления. Точка пересечения графика показывает **пороговый доход**, т.е. ситуацию, когда весь свой доход (ЧНП<sub>1</sub>) домохозяйства тратят на потребление (С<sub>1</sub>), поскольку каждая точка биссектрисы равноудалена от осей координат, следовательно, ЧНП<sub>1</sub> = С<sub>1</sub>, а сбережения равны 0.

При уровне производства и доходов ЧНП<sub>2</sub> потребительские расходы увеличиваются до С<sub>2</sub> вслед за ростом доходов, но более медленным темпом из-за существования сбережений, поэтому их величина уже меньше, чем полученные доходы (график С отклоняется от биссектрисы на величину сбережений). И чем больше будет объем производства, тем больше график С отклоняется от биссектрисы (от состояния равенства с ЧНП), тем больше нация будет сберегать. Эту зависимость показывает график сбережений (S), каждая точка которого показывает, какие денежные суммы будут сберегать домашние хозяйства при любом возможном уровне производства и дохода.

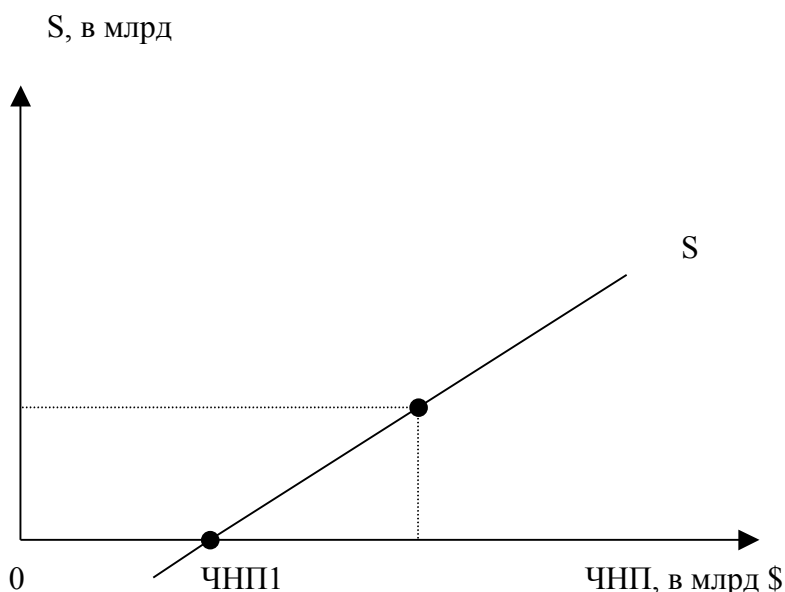


График10.2.

График S отражает прямую зависимость между ЧНП и сбережениями. При производстве порогового дохода (ЧНП<sub>1</sub>) **сбережения равны нулю**, т.е. график пересекает ось ОХ. В то же время видно, что при небольшом объеме производства, меньше ЧНП<sub>1</sub>, **сбережения домохозяйств могут приобретать отрицательные значения**, т.е. нация живет в долг, продает запасы предыдущих периодов или принимает помощь других стран. Если произведенный ЧНП больше порогового дохода, сбережения становятся **положительными**.

Кроме объема производства (ЧНП) есть и другие **факторы**, не связанные с доходом, влияющие на потребление и сбережения домохозяйств. Их изменения вызовут сдвиги графиков С и S вверх (рост) или вниз (сокращение), т.е. под воздействием этих факторов при неизменном доходе домохозяйства станут больше потреблять и меньше сберегать или наоборот. К таким факторам относятся как **объективные** параметры: изменения в благосостоянии домохозяйств; в их потребительской задолженности, в уровне индивидуального налогообложения и в уровне цен на потребительские блага; так и **субъективные** факторы: ожидания домашних хозяйств по поводу будущих цен, доходов, положения дел в экономике и политике своей страны; их уверенность в завтрашнем дне и в степени своей обеспеченности. Продолжая анализировать графики потребления и сбережения, следует ввести важнейшие макрокоэффициенты:

1. **Средняя склонность к потреблению (APC)** показывает, какую долю дохода (ЧНП) домохозяйства тратят на потребление, так,  $APC_1 = \frac{C_1}{ЧНП_1}$ .

2. **Средняя склонность к сбережению (APS)** показывает, какую долю дохода (ЧНП) домохозяйства тратят на сбережения, так,  $APS_2 = \frac{S_2}{ЧНП_2}$ , при этом, т.к. ЧНП = С+S, APC+APS=1.

3. **Предельная склонность к потреблению (MPC)** показывает, какую долю прироста дохода домохозяйства тратят на прирост своего потребления, так что  $MPC = \frac{\Delta C}{\Delta ЧНП}$ .

4. **Предельная склонность к сбережению (MPS)** показывает, какую долю прироста дохода домохозяйства тратят на прирост сбережений, так что  $MPS = \frac{\Delta S}{\Delta ЧНП}$ . При этом, т.к.  $\Delta ЧНП = \Delta C + \Delta S$ , MPC + MPS = 1.

Необходимо отметить, что при росте или сокращении совокупных доходов (ЧНП) средние показатели меняются. Например, при росте ЧНП средняя склонность к потреблению снижается, а к сбережению – возрастает. То есть, чем богаче становится нация, тем меньшую долю своих растущих доходов она «проедает» и большую – сберегает и наоборот. Предельные склонности к потреблению и сбережению у одной нации на протяжении достаточно длительного периода спокойного экономического и политического развития **показатели постоянные**, т.е. как бы не менялся ЧНП, MPC и MPS. Этот подход отражен в построении графиков C и S, которые представлены в виде линейных функций с постоянным углом наклона, т.е. с постоянным темпом роста (следует напомнить, что MPC – первая производная графика C, а MPS – первая производная графика S, они отражают числовые значения угла наклона соответствующих графиков). В результате при сдвигах графиков C и S под воздействием факторов, не связанных с доходом, угол их наклона к оси ОХ меняться не будет.

Вторым важнейшим компонентом совокупного спроса являются **чистые частные инвестиции** сектора фирм ( $I_n$ ), под которыми понимаются все расходы на новое промышленное и жилищное строительство, приобретение дополнительного оборудования и расходы на прирост товарно-материальных запасов на складе. Таким образом, сектор фирм производит и выкупает часть конечной продукции, представленной инвестиционными благами. **Инвестиционный спрос** отличается от спроса на конечные потребительские блага. Во-первых, он **вторичный**, т.к. дополнительные элементы капитала для расширения производства необходимы производителям только в случае роста спроса на их продукцию. Во-вторых, он имеет дискретный, **непостоянный характер**, поскольку инвестиционные товары – блага длительного пользования, их приобретение можно отложить. В третьих, на инвестиционный спрос гораздо в большей степени оказывают влияние **субъективные оценки и ожидания** производителей (инвесторов). В результате **инвестиционные расходы** – очень нестабильный компонент совокупного спроса, и их колебания вызывают изменения в совокупном спросе в целом, а затем – в объеме производства и занятости.

Рассмотрим подробнее факторы, определяющие величину чистых частных инвестиций в рыночной экономике. Главные из них – **ожидаемая норма чистой прибыли** от инвестиций (ОНЧП) и **средняя ставка процента**. Первый параметр оценивает эффективность затрат на инвестиционный проект (выгоды от инвестиций), второй – затраты инвестора на привлечение финансовых ресурсов для реализации данного проекта (издержки). Рациональный инвестор вложит свои и заемные денежные средства в инвестиционный проект только при условии, когда ожидаемая выгода (ОНЧП) превысит ожидаемые издержки (ставка процента). Для понимания этого правила необходимо рассмотреть простейший способ расчета ожидаемой нормы чистой прибыли, итак:

$$ОНЧП = \frac{\text{Ожидаемая чистая прибыль за год}}{\text{Стоимость инвестиционного проекта}} * 100\%, \text{ где}$$

Ожидаемая чистая прибыль	Выручка от реализации – дополн. продукции	Текущие эксплуатационные расходы (зарплата, сырье, электроэнергия, транспорт, налоги и т.п.)	Амортизационные отчисления на износ оборудования
--------------------------	---	--	--

Следует отметить, что все представленные выше параметры являются ожидаемыми, прогнозными и выражаются в деньгах, кроме ОНЧП (в %). Но даже если **норма прибыли** окажется положительной, это еще не означает безусловной привлекательности данного инвестиционного проекта, поскольку она должна быть еще и **выше средней ставки процента**.

Почему именно это условие определяет «побуждение к инвестированию» (по терминологии Дж. Кейнса)? Дело в том, что **ставка процента** – важнейший макропараметр, оце-

нивающий минимальную **эффективность вложения денежного капитала** в любую **альтернативную** сферу применения. Доход в виде процента можно гарантированно получить, ссудив денежные средства другому экономическому субъекту или положив их в банк. Поэтому частный инвестор вложит свои или заемные денежные средства в **инвестиционный проект** (реальное производство), только если будет ожидать получение большего дохода, чем процент. Кроме того, при условии финансирования проекта за счет заемных средств именно **проценты за кредит** являются реальными его **издержками**, т.к. сама стоимость инвестиционных благ окупается за счет амортизационных отчислений в выручке от реализации. А мы знаем, что при принятии рациональных экономических решений выгоды (ОНЧП) должны превышать издержки (ставка процента).

Итак, допустим, что все частные инвесторы просчитали ОНЧП для всех имеющихся в данный момент в экономике инвестиционных проектов. Если их ранжировать по убыванию ОНЧП, то можно построить **график спроса на инвестиции**, где на ОХ отражается стоимость инвестиционных проектов, а на ОУ – ОНЧП (в %).

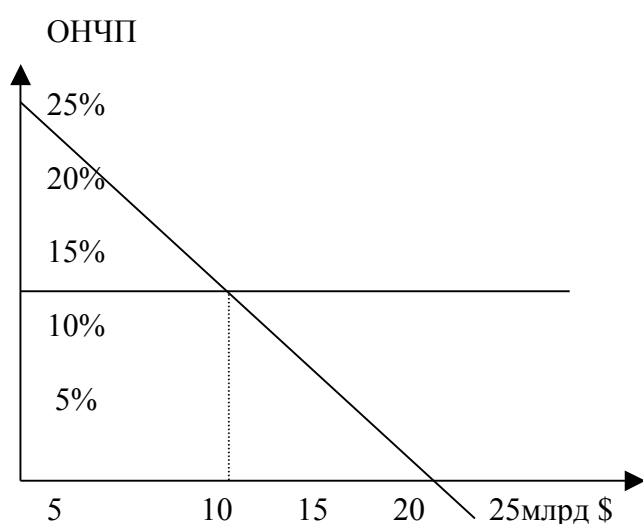


График 10.3.

График строится дискретно, т.е. через отдельные точки, и убывает искусственно, поскольку мы сознательно ранжируем инвестиционные проекты с точки зрения убывания их ожидаемой рентабельности. Он показывает, что в рассматриваемой экономике стоимость инвестиционных проектов с положительной ОНЧП ограничена 25 млрд \$, при этом нет инвестиционных проектов, ОНЧП которых была бы 25% и выше. Но есть проекты (их стоимость – 5 млрд \$), ожидаемая рентабельность которых лежит в пределах от 25 до 20%, еще на 5 млрд \$ - от 20% до 15% и т.д. до нуля. Используя правило «побуждения к инвестированию», можно определить, какая величина чистых частных инвестиций будет реализована. Допустим, уровень ставки процента составляет 12%, тогда величина  $I_n$  составит 12 млрд \$, поскольку только у этих инвестиционных проектов ОНЧП > 10%. На основе анализа данного графика можно выделить **факторы**, влияющие на величину  $I_n$  в рыночной экономике:

1. Уровень ставки процента – ее рост вызывает сокращение  $I_n$  и наоборот.

2. Ожидаемая норма чистой прибыли. При неизменной ставке процента, если сдвинется сам график спроса на инвестиции, отражая его рост или сокращение, в том же направлении изменятся и  $I_n$ . Изменения в спросе на инвестиционные блага произойдут тогда, когда **все инвесторы** начнут **оценивать** либо выше, либо ниже **ОНЧП** от имеющихся инвестиционных проектов.

Это может произойти под влиянием следующих параметров:

- а) изменения в ожидаемых эксплуатационных расходах (стоимости сырья, электроэнергии, транспортных услуг, величины зарплаты и т.д.);
- б) изменения в ожидаемых ставках налогов на прибыль и капитал;
- в) изменения в нормах амортизации;
- г) изменения в технологиях;
- д) наличия уже накопленного основного капитала и степени его загрузки;
- е) ожидания производителей по поводу динамики спроса и цен на их продукцию, экономической и социальной стабильности общества и т.п.

Таким образом, на частный инвестиционный спрос, а значит, и на положение дел в экономике в целом **государство** может влиять через **регулирование ставок процента, норм амортизационных отчислений и налоговых платежей** производителей, ставок **минимальной зарплаты и тарифов** сырьевых и естественных монополий, через **стимулирование НТП** и создание благоприятного **бизнес-климата**.

Из анализа данных параметров следует, что в краткосрочный период величина чистых частных инвестиций напрямую не зависит от уровня ЧНП. Поэтому, если величина  $I_n$  сложилась на уровне 10 млрд \$, именно эту сумму частные инвесторы планируют израсходовать на приобретение инвестиционных благ при любом возможном уровне производства и дохода. Эту зависимость отражает **график инвестиций**:

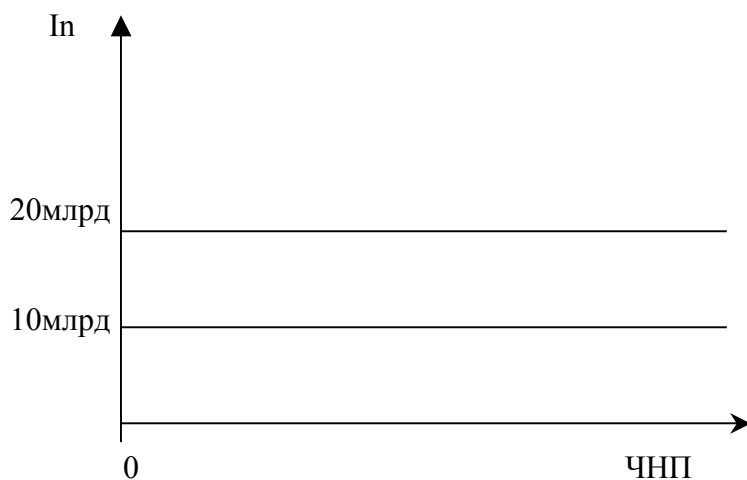


График 10.4.

Если же при влиянии факторов, рассмотренных выше, величина  $I_n$  изменится и составит 20 млрд. \$, то это приведет к сдвигу графика  $I_n$  вверх, но также параллельно ОХ. Таким образом, мы можем **объединить спрос домохозяйств на конечные потребительские блага** (график С) и **спрос фирм на инвестиционные блага** (график  $I_n$ ) в **общий график частных совокупных расходов** ( $C + I_n$ ) и на этой основе определить макроравновесие в закрытой чисто рыночной экономике (т.е. в которой нет внешней торговли и государство не вмешивается в рыночные процессы). Итак, равновесный объем производства – такой его уровень, который создает доходы, достаточные, чтобы его полностью выкупить, т.е. для равновесия на макроуровне должно выполняться уравнение:  $ЧНП = C + I_n$  (совокупные доходы должны быть равны запланированным совокупным расходам). Проанализируем это графически:



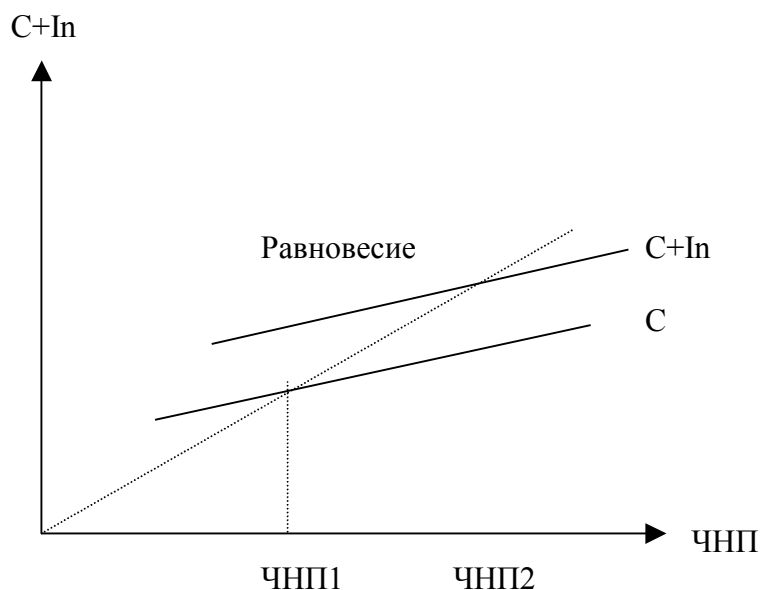


График 10.5.

Поскольку в данной модели только потребительские расходы являются функцией от ЧНП, а чистые инвестиции заданы определенной величиной, не зависящей напрямую от объемов производства, то график совокупных расходов проходит параллельно графику  $C$ , но выше на величину чистых инвестиций. Таким образом, график совокупных расходов показывает, сколько израсходуют фирмы и домашние хозяйства на приобретение конечной продукции потребительского и инвестиционного характера при любом возможном уровне ЧНП и доходов. В точке его пересечения с биссектрисой определяется **равновесный объем производства**, поскольку выполняется условие  $ЧНП_2 = (C + I_n)_2$ .

Все остальные объемы производства не являются равновесными и приводят к **макронестабильности**. Так, при объеме производства  $ЧНП_1$  совокупные расходы  $C_1 + I_n$  больше созданного объема производства, секторы предъявляют **избыточный спрос** на продукцию, что вызовет соответствующую реакцию производителей – пока есть неполная занятость ресурсов, производство будет реально расширяться до равновесного  $ЧНП_2$ , если же ресурсы все заняты, такая ситуация вызовет **рост цен** и увеличение только номинального ЧНП. Обратная ситуация произойдет при объеме производства больше равновесного. Мы знаем, что потребительские расходы (и соответственно совокупные расходы) растут медленнее, чем ЧНП из-за наличия все увеличивающихся сбережений. В результате совокупные расходы окажутся меньше, чем объем производства, производители начнут его сокращать, приспособившись к низкому спросу. Произойдет сокращение занятости ресурсов, снижение доходов их поставщиков, и ЧНП вернется к равновесному уровню. И только **в ситуации равновесного объема производства**, который полностью выкупается совокупными расходами, у производителей **нет стимула** менять свое поведение, сокращать или увеличивать объем производства, занятость и цены. Это и есть **основное определение макроэкономического равновесия**.

Еще одним его определением в рамках кейнсианской модели является **метод сопоставления «утечек и инъекций»**. Утечка из кругооборота – это любое использование совокупных доходов не на приобретение продукции данной страны в данном году. К **утечкам** в полной, четырехсекторной модели экономики относят **сбережения, импорт и налоги**. Инъекция в кругооборот – любое дополнение к потребительским расходам на приобретение конечной продукции данной страны в данном году. К основным **инъекциям** относят **инвестиции, экспорт и государственные закупки**.

Таким образом, для **макроравновесия** необходимо следующее **условие**: для того чтобы вся созданная конечная продукция была полностью выкуплена и не было тенденции ни

к спаду, ни к инфляции спроса, необходимо, чтобы **все утечки** из кругооборота полностью **компенсировались всеми инъекциями**. В двухсекторной модели, которую мы рассматривали до сих пор, была только одна утечка – сбережение домохозяйств, и одна инъекция – чистые инвестиции фирм. Следовательно, еще одной формой выражения макроравновесия в закрытой чисто рыночной экономике является **равенство сбережений и инвестиций ( $S=I_n$ )**. Если рассмотреть открытую чисто рыночную экономику (ведущая внешняя торговля, но без влияния правительственного сектора), то для нее характерны следующие условия равновесия:

а) методом сопоставления совокупных расходов и объемов производства:  $ЧНП=C+I_n+X_n$ ;

б) методом утечек и инъекций:  $S+M=I_n+X$  (где  $M$ - импорт,  $X$ -экспорт в денежном выражении за год).

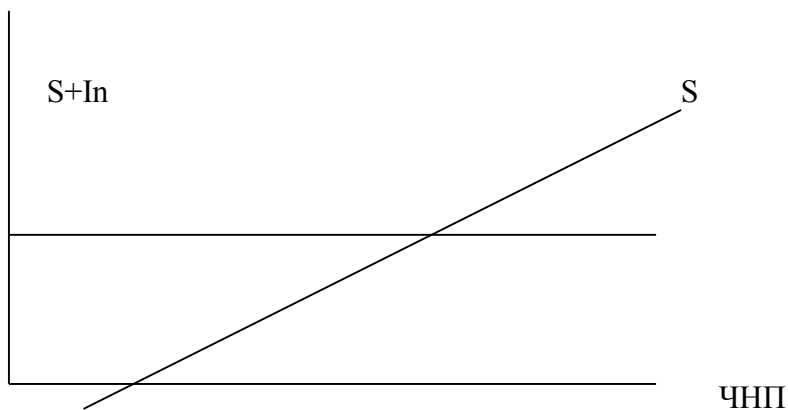


График 10.6.

Первое условие равновесия одновременно иллюстрирует влияние внешней торговли на внутренние макропроцессы. Поскольку чистый экспорт ( $X_n$ ) также напрямую не зависит от объемов производства, то его постоянная величина прибавляется к частным совокупным расходам фирм и домохозяйств и поднимает график совокупных расходов вверх (если  $X_n$  – положителен) или сдвигает его параллельно вниз, если ( $X_n$  -отрицателен). Таким образом, если страна экспортирует больше, чем импортирует ( $X_n >0$ ), это увеличивает равновесный объем производства (до  $ЧНП_2$ ) и занятость. Если же  $X_n <0$ , это сокращает равновесный объем производства и увеличивает безработицу. В результате можно влиять на макропроцессы через **регулирование торгового баланса** за счет изменения **валютного курса, внешнеторговых ограничений и стимулов**.

### 10.3. Модель «совокупный спрос – совокупное предложение»

В целом, интегрируя основные теории макроравновесия, его графически отображает модель «Совокупный спрос (АД) – совокупное предложение (AS)». Модель «**Совокупный спрос**» (АД) показывает, какое количество конечной продукции (ЧНП) захотят и смогут выкупить макросектора данной страны (включая иностранцев) при любом возможном уровне цен за период. Таким образом, модель АД определяет функциональную зависимость между величиной совокупных расходов секторов ( $C + I_n + G + X_n$ ) и уровнем цен ( $\bar{p}$ ) в стране.

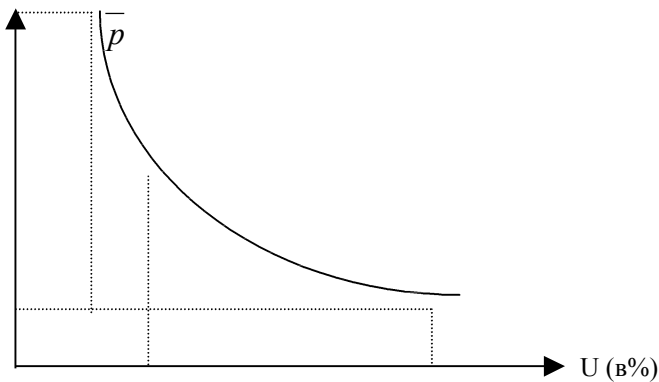


График 10.7.

График 10.7. показывает, что эта зависимость обратная, т.е. чем выше уровень цен, тем меньше совокупный спрос и наоборот. Убывания графика АД связано с действием трех эффектов.

**Эффект процентной ставки:** при неизменной денежной массе рост уровня цен вызывает рост спроса на деньги для сделок, рост процентной ставки («цены денег») и соответственно сокращение чистых инвестиций и части потребительских расходов, осуществляемых за счет кредитования. Следовательно:  $\uparrow(\bar{p}) \rightarrow \downarrow \text{АД}$ .

**Эффект богатства:** рост уровня цен обесценивает сбережения в денежной форме и уменьшает уверенность домохозяйств в завтрашнем дне, они стремятся восстановить уровень благосостояния, следовательно, увеличивают сбережения и сокращают потребительские расходы на подорожавшие потребительские блага:  $\uparrow(\bar{p}) \rightarrow \downarrow \text{АД}$ .

**Эффект импортных закупок:** рост уровня цен на национальную продукцию вызовет сокращение спроса на нее со стороны иностранцев и снижение ее экспорта и рост спроса внутренних секторов на импортные товары, следовательно, чистый экспорт страны снизится:  $\uparrow(\bar{p}) \rightarrow \downarrow \text{АД}$ .

Таким образом, совокупный спрос убывает, т.к. все его компоненты (кроме государственных закупок) имеют стихийную обратную зависимость от уровня цен. Что касается **структуры совокупного спроса**, то следует отметить, что в стоимостной форме он, как и совокупное предложение, чаще всего измеряется **чистым национальным продуктом**, а в натурально-вещественной – представлен конечными потребительскими и инвестиционными товарами и услугами национального производства. Рост или сокращение совокупного спроса (сдвиг графика АД справа и влево) вызываются причинами, не связанными с изменением в уровне цен, они называются **неценовыми детерминантами АД**. К ним относятся 4 группы факторов:

- Изменения в **потреблении домашних хозяйств**:

- а) неожиданные переоценки накопленного имущества;
- б) изменения в индивидуальном налогообложении;
- в) изменения в потребительской задолженности;
- г) изменения в ожиданиях потребителей.

- Изменения в чистых частных инвестициях фирм:

- а) изменения налогов на прибыль и капитал;
- б) изменения в ставке процента из-за изменений величины денежной массы;
- в) загрузка имеющихся производственных мощностей;
- г) изменения в ожидаемой прибыли;
- д) изменения в технологиях конкурентов;
- е) изменения в ожиданиях производителей.

- Изменения в **государственных закупках**: нет стихийных параметров, планируются сознательно, но их наращивание может увеличивать совокупный спрос только до тех пор, пока не начнут расти налоги или процентные ставки.

- Изменения в **чистом экспорте**:

а) изменения в валютном курсе;

б) изменение благосостояния стран – торговых партнеров;

в) изменения во внешнеэкономической политике государства.

**Модель «Совокупное предложение (AS)»** показывает, какое количество конечной продукции захотят и смогут предложить фирмы–производители при любом возможном уровне цен за период. Кроме того, каждая точка графика AS отражает изменения в уровне издержек на единицу продукции при расширении или сокращении национального объема производства. В результате график AS имеет следующий вид:

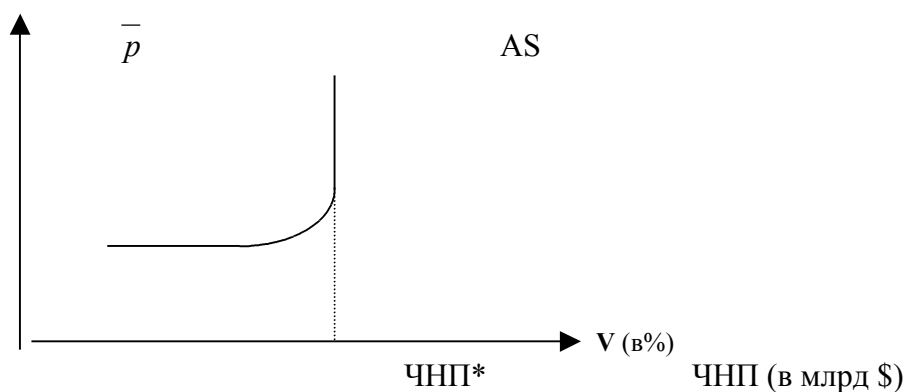


График 10.8.

При рассмотрении видно, что AS состоит из трех отрезков, отражающих разные фазы цикла и разную динамику издержек национальных производителей:

**I – горизонтальный или кейнсианский отрезок**, отражает состояние глубокого спада, поэтому расширение производства за счет вовлечения ранее не занятых ресурсов не сопровождается ростом цен на них, следовательно рост ЧНП не вызывает рост издержек на единицу продукции и рост общего уровня цен производителей.

**II – вертикальный или классический** - показывает экономику при полной занятости имеющихся ресурсов (ЧНП\* - потенциальный), в такой ситуации невозможно физически увеличить объемы выпускаемой конечной продукции. Если же фирмы попытаются это сделать за счет переманивания ресурсов друг у друга, то это приведет только к росту издержек и цен (чтобы переманить уже занятые ресурсы, нужно предложить их владельцам более высокие доходы).

**III – промежуточный отрезок (восходящий)** – показывает, что расширение ЧНП при приближении к полной занятости сопровождается увеличением издержек и общего уровня цен. Это связано с тем, что полная занятость наступает не во всех отраслях одновременно, расширение производства зачастую сопровождается возникновением дефицита сырья, полуфабрикатов и ростом цен на них, а также вовлечением в производства старого оборудования и менее плодородных земель. Это объясняет рост уровня издержек производителей на восходящем отрезке. Таким образом, конфигурация графика AS отражает **два** основных макроэкономических **подхода**: классический и кейнсианский.

**Классики (и современные неоклассики)** считают, что рыночная система состоит из преимущественно конкурентных рынков, экономика стихийно возвращается к полной занятости (находится на вертикальном отрезке) при условии свободного колебания цен на конечные блага и ресурсы. Поэтому **задача государства** – обеспечивать защиту конкуренции и гибкости цен на всех рынках, т.е. макроэкономическая политика не нужна. С точки зрения **кейнсианского подхода**, реальные рынки не отвечают критериям совер-

шенной конкуренции, они в разной степени монополизированы, производители контролируют уровень цен, не допуская их значительных колебаний. Поэтому на сокращение или рост совокупного спроса экономика реагирует в большей степени изменениями в объеме производства и занятости, чем изменениями в уровне цен (находится на горизонтальном участке AS). Отсюда **государство** должно проводить активную макроэкономическую политику, влияющую на величину совокупного спроса, т.к. именно он определяет в краткосрочный период, каким будет объем национального производства и занятость.

У графика AS также есть **неценовые детерминанты**, которые вызывают изменения в уровне издержек на единицу продукции вне зависимости от объемов производимого ЧНП и приводят к сдвигу графика AS (вправо – рост; влево – сокращения). К неценовым детерминантам AS относятся:

- Изменения в **ценах на ресурсы**, которые вызваны:
  - а) изменениями в количестве имеющихся ресурсов;
  - б) усилением монопольной власти продавцов ресурсов;
  - в) изменениями в количестве и ценах на импортные ресурсы.
- Изменения в **производительности ресурсов** (труда, капитала, земли)
- Изменения в **правовых нормах бизнеса**:
  - а) в косвенном налогообложении, субсидиях и дотациях производителям;
  - б) в госстандартах в области защиты окружающей среды, условий труда и т.п.

Если рассмотреть совокупный спрос и совокупное предложение во взаимодействии, то можно смоделировать макроэкономическое равновесие на товарных рынках, т.е. ситуацию, когда количество покупаемой продукции макросекторами равно количеству предложенной конечной продукции сектором фирм при определенном уровне цен (график 10.9.).

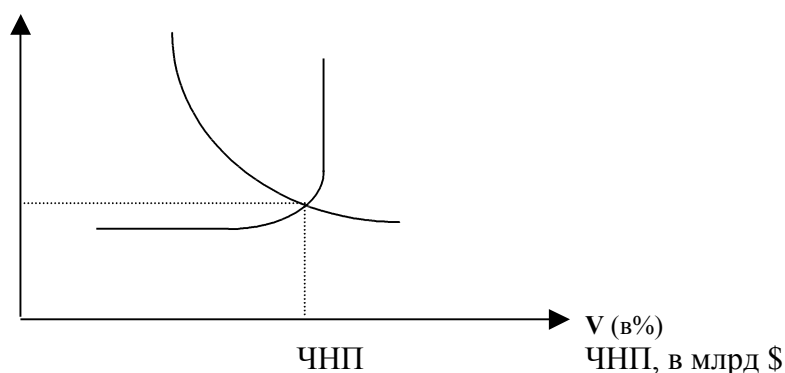


График 10.9.

Данное равновесие моделируется при предположении о неизменности неценовых детерминант AD и AS. Но в реальности они постоянно изменяются. Рассмотрим последствия изменений неценовых детерминант совокупного спроса при предположении, что AS – неизменно (график 10.10.).



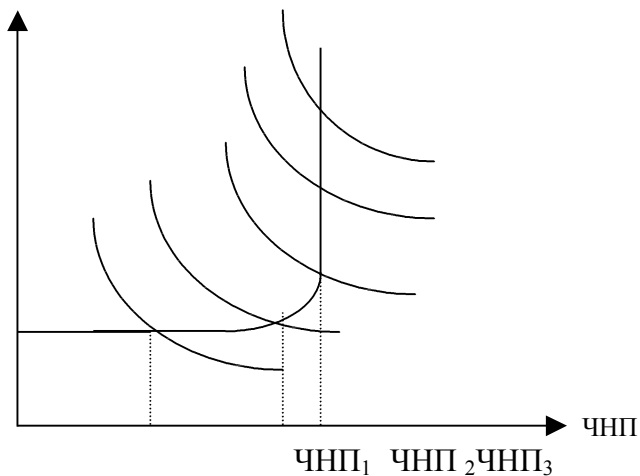


График 10.10.

а) Рост АД с  $AD_1$  до  $AD_2$  на кейнсианском отрезке вызывает расширение производства с  $ЧНП_1$  до  $ЧНП_2$ , но не вызывает рост цен.

б) Рост АД с  $AD_2$  до  $AD_3$  на восходящем отрезке  $AS$  вызывает расширение производства с  $ЧНП_2$  до  $ЧНП_3$ , но и опережающую инфляцию спроса (рост уровня цен с  $\bar{p}_1$  до  $\bar{p}_3$ ).

в) Рост спроса на классическом отрезке вызывает чистую **инфляцию спроса** (рост уровня цен с  $\bar{p}_4$  до  $\bar{p}_5$ ) без расширения производства (экономика производит потенциально возможный  $ЧНП^*$ ).

При сокращении совокупного спроса будут наблюдаться противоположные процессы. Таким образом, моделируются **фазы классического цикла** и связанные с ними **формы макронеустойчивости** (инфляция спроса и рост безработицы при его сокращении).

Если рассматривать долгосрочный период, то в реальности происходят изменения неценовых детерминант и совокупного предложения. Рассмотрим последствия таких изменений при предложении, что совокупный спрос не меняется (график 10.11.).

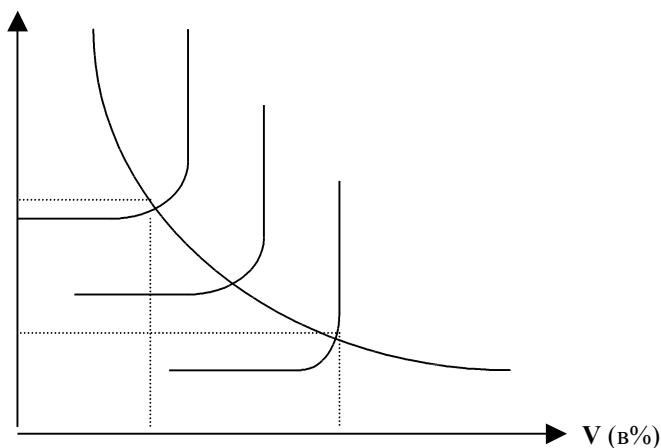


График 10.11.

а) Рост  $AS$  с  $AS_1$  до  $AS_2$  вызывает расширение производства с  $ЧНП_1$  до  $ЧНП_2$  и снижение уровня цен с  $\bar{p}_1$  до  $\bar{p}_2$ . Эта благоприятная экономическая ситуация называется **«экономический рост»**.

б) Сокращение  $AS$  с  $AS_1$  до  $AS_3$  вызывает сокращение производства с  $ЧНП_1$  до  $ЧНП_3$ , сопровождаемое ростом издержек и цен производителей. Данная ситуация одновременно-

го роста безработицы из-за сокращения производства и усиления инфляции издержек называется «стагфляция» или «шок предложения».

Сложность применения данной модели на практике заключается в том, что детерминанты АД и AS меняются одновременно, но, зная факторы, вызывающие их рост или сокращение, можно повлиять на них с целью корректировки макропроцессов в нужном для общества направлении. Поэтому модель «АД – AS» является полезным инструментом при определении направлений **государственной стабилизационной политики**.

Исходя из вышеизложенного анализа кейнсианской модели макроравновесия, а также из модели «совокупный спрос – совокупное предложение» можно выделить **ключевые параметры**, с помощью которых государство может корректировать в нужном направлении для стабильного развития общества макропроцессы, происходящие в частных секторах. Это прежде всего **налоги и государственные расходы, валютный курс, ставка процента, денежная масса**. Используя эти инструменты, государство проводит фискальную и кредитно-денежную политику, рассмотрению которых посвящены следующие темы.

#### **10.4. Фискальная политика как инструмент макростабилизации**

С точки зрения Кейнса, фискальная политика – определяющая в достижении макростабильности. Государство с помощью **бюджетных инструментов** может снизить безработицу или инфляцию спроса, нужно только вовремя оценить соответствующую макропроблему и изменить величину **государственных закупок (G)** или **чистых налогов (T)**.

**Государственные закупки** - это все прямые покупки ресурсов и конечной продукции правительством (без трансфертов). **Чистые налоги** - это разница между валовыми налоговыми поступлениями и государственными трансфертами в форме пенсий, субсидий, стипендий и т.п. Таким образом, **фискальная политика** - это манипулирование государственными закупками и налогообложением с целью обеспечения в экономике полной занятости и безинфляционного экономического роста. Фискальная политика может быть **дискреционной (целевой)** и **недискреционной** (когда правительство, которое не может функционировать без взимания налогов и осуществления госрасходов, неосознанно влияет на макропроцессы).

Теоретическим обоснованием форм и направлений изменения дискреционной фискальной политики является кейнсианская модель определения равновесного объема производства, которая была подробно представлена в предыдущем параграфе.

Напомним, что равновесный объем производства, который можно измерять с помощью ВВП, ЧНП или национального дохода - это такой объем, который полностью выкупается совокупными расходами всех секторов. Таким образом, равновесный ВВП равен сумме потребительских расходов, плановых валовых частных внутренних инвестиций, государственных закупок и чистого экспорта.

**Кейнсианский анализ** заключается в определении равновесного объема производства в закрытой чисто рыночной экономике (без внешней торговли и государственного вмешательства). В такой гипотетической экономике равновесие между совокупными расходами и объемом производства часто не соответствует полной занятости и потенциальным возможностям экономики. Может возникнуть **дефляционный разрыв** в расходах, т.е. ситуации, когда частные совокупные расходы ниже уровня, необходимого для обеспечения полной занятости всех ресурсов и создания потенциального ВВП. В отличие от него **инфляционный разрыв** в расходах означает их избыточность по сравнению с тем уровнем, который необходим для обеспечения потенциального и безинфляционного объема производства.

Стихийно в рыночной экономике эти разрывы трудно преодолеть, поэтому необходимо активное государственное вмешательство. С помощью **стимулирующей дискреционной фискальной политики**, заключающейся в росте государственных закупок и/или снижении налогов, государство стимулирует рост и дополняет частные расходы, тем самым преодолевается дефляционный разрыв и связанный с ним спад в экономике. Применяя **сдерживаю-**

**щую дискреционную фискальную политику** (сокращая государственные закупки и/или увеличивая налоги), государство сокращает свои и частные расходы фирм и домашних хозяйств, уменьшая тем самым инфляционный разрыв и темпы инфляции спроса.

Количественно оценить влияние изменения в государственных закупках и налогообложении на равновесный объем производства и занятость помогает теория мультипликатора совокупных расходов. **Мультипликатор** – это число, которое показывает, во сколько раз прирост равновесного объема производства больше того прироста в расходах, которое его вызвало. **Эффекту мультипликатора** подвержены все виды совокупных расходов, при их изменении равновесный объем производства меняется в том же направлении, но в большей степени. Это объясняется замкнутостью кругооборота потоков доходов-расходов на макроуровне, когда прирост расходов превращается в дополнительные доходы, а они, в свою очередь, – в дополнительные расходы. С точки зрения кейнсианской теории, важнейшим является **эффект инвестиционного мультипликатора**, когда прирост инвестиций порождает кратный прирост объемов производства и занятости. Математически инвестиционный мультипликатор выражен формулой

$$k = \frac{1}{MPS} = \frac{1}{1 - MPC},$$

где MPS – предельная склонность к сбережению (доля прироста дохода, идущая на прирост сбережений), MPC – предельная склонность к потреблению (доля прироста дохода, идущая на прирост потребления). Таким образом, прирост объемов производства и занятости в чисто рыночной экономике описывается как:  $\Delta \text{ЧНП} = \Delta I_n \cdot k$ . (при этом точно такой же эффект дадут и прирост C, G,  $X_n$ , вызывающий прирост инвестиционных расходов).

### Резюме

1. Теории макроравновесия по-разному описывают сущность и условия **макроравновесия**, под которым прежде всего следует понимать такое **устойчивое состояние системы взаимосвязанных рынков, когда нет стимулов улучшить имеющееся распределение ограниченных ресурсов и менять свое экономическое поведение**.

2. **Кейнсианская равновесная модель** остаётся определяющей для проведения стабилизационных мероприятий в экономике. Эта модель помогает выделить регулируемые государством факторы: **налоги, государственные закупки, валютный курс, денежную массу, процентные ставки**, меняя которые правительство может влиять на уровень совокупных расходов с целью сглаживания их циклических колебаний.

3. **Эффект мультипликатора** объясняется замкнутостью кругооборота потоков доходов-расходов на макроуровне, когда прирост расходов превращается в дополнительные доходы, а они, в свою очередь, – в дополнительные расходы.

### Контрольные вопросы

1. Дайте определение общего равновесия по Вальрасу.
2. Почему модель Леонтьева использовалась и в командной экономике?
3. Почему кейнсианская модель остаётся главной для стабилизационных мероприятий в экономике?
4. Почему модель «Совокупный спрос – совокупное предложение» является объединяющей?
5. Дайте определение фискальной политики.
6. Чем дискреционная фискальная политика отличается от недискреционной фискальной политики?
7. Что такое «эффект мультипликатора»?

### Библиографический список

1. Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стенли Брю. Экономикс. М.: Республика, 2000. Т. 1.
2. Протас В.Ф. Макроэкономика. Структурно-логические схемы. М.: ЮНИТИ, 1997.
3. Ивашковский С.Н. Макроэкономика. М.: Дело, 2003.
4. Самуэльсон П. Экономика. М. 2000.
5. Экономическая теория / Под ред. В.Д. Камаева. М., 2002.

## Глава 11. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА И КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА

### 11.1. Деньги и их функции. Равновесие на денежном рынке.

Деньги - важнейший макропараметр в экономике – прошли значительную эволюцию типов и форм в процессе развития отношений обмена. В историческом плане, с точки зрения материального носителя, выделяют следующие **типы денег**:

- товарно-счетные (скот, ракушки, камешки и т.п.);
- товарно-весовые (зерно, пряности, слитки благородных металлов);
- монетно-чеканные (слитки металлов определенной формы и пробы, отражающие их национально-государственную принадлежность);
- эмиссионно-бумажные (на бумажном носителе);
- депозитно-электронные (на электронном носителе, безналичная передача покупательской способности).

С точки зрения происхождения и экономической сущности, деньги бывают **полноценные** (золотые и серебряные монеты и слитки), **неполноценные** (обычные монеты, казначейские билеты, казначейские векселя) и **кредитные** (чеки, коммерческие векселя, банкноты и электронные деньги, доступ к которым происходит за счет пластиковых карт). Таким образом, деньги имеют следующие формы: товары, драгоценные металлы, долги. Их возникновение исторически последовательно: стихийный выбор участников обмена, чеканка и эмиссия казначейства, эмиссия долговых обязательств банковской системой.

Современные деньги – это **абсолютно ликвидный актив**, использующийся в качестве меры стоимости, средства обращения, средства сбережения, средства платежа и мировых денег.

**Ликвидность актива** определяется его способностью быть потраченным для выполнения любого финансового обязательства без потерь времени и покупательной силы.

По происхождению и внутреннему содержанию **современные деньги** являются кредитными, они представляют собой долговые обязательства Центрального банка, а в части безналичного обращения - обязательства частных коммерческих банков, т.е. являются банкнотами на бумажном и электронном носителях.

**Покупательная способность денег** – это количество товаров и услуг, которые можно купить за денежную единицу. Поддержание покупательной способности денег в значительной степени зависит от эффективности государственного регулирования денежного предложения. Денежный рынок объединяет спрос и предложение денег для определения равновесной ставки процента.

**Предложение денег (Sm)** иначе называется «денежная масса», осуществляется банковской системой и измеряется с помощью денежных агрегатов. **Денежный агрегат** – показатель, отражающий объем и структуру денежной массы. Денежный агрегат M1 включает в себя наличные деньги (банкноты и разменную монету) и бесчековые (бессрочные, депозитные) счета, т.е. безналичные деньги. Другие денежные агрегаты (M2, M3, L) шире M1 на «квазиденьги», т. е. включают в себя еще и высоколиквидные активы, которые не могут непосредственно выполнять денежные функции, но могут быть легко обращены в компоненты M1. К «квазиденьгам» относят сберегательные, срочные счета и краткосрочные казначейские обязательства.

**Спрос на деньги** как второй компонент денежного рынка отражает оценки полезности денег со стороны населения. Выполняя функцию средства обращения, деньги облегчают и ускоряют обмен, поэтому возникает **спрос на деньги для рыночных сделок**. Спрос на деньги для сделок ( $D_{mt}$ ) прямо пропорционален номинальному ВВП, компоненты которого должны быть обменены друг на друга, и обратно пропорционален скорости денежного обращения  $V$ , т.е. количеству сделок, которое за год обслужила одна денежная единица.

$$D_{mt} = \frac{ВВП}{V}$$

Выполняя **функцию средства сбережения**, деньги помогают сохранять и накапливать покупательную способность, поэтому возникает второй компонент спроса на деньги – **спрос на деньги со стороны активов ( $D_{ma}$ )**. Этот вид спроса на деньги имеет вид нисходящей функции, т.к. его величина имеет **обратную зависимость** от величины **ставки процента**. Чем больше ставка процента, тем больше теряют те люди, которые хранят свои сбережения в наличной форме или на беспроцентных текущих счетах (т.е. в форме  $M1$ ), следовательно, меньше величина спроса на деньги со стороны активов и наоборот.

Общий спрос на деньги  $D_m = D_{mt} + D_{ma}$ , т.е. имеет сложносоставной характер.

При взаимодействии общего спроса на деньги и его предложения на денежном рынке устанавливается **равновесная ставка процента, «цена» денег**. Графически **кейнсианская модель денежного рынка** представлена следующим образом: равновесная денежная масса (количество денег, нужное населению в качестве средства обмена и сбережения, равное денежному предложению банковской системы) и равновесная ставка процента ( $p^*$ ) определяются в точке пересечения общего спроса на деньги ( $D_m$ ) и его предложения ( $S_m$ ). Денежное предложение  $S_m$  представлено вертикальной линией, отражая тот факт, что оно не зависит от стихийных изменений процентной ставки, а задается Центральным банком в рамках проводимой денежно-кредитной политики. Рост  $S_m$  вызовет снижение процентных ставок, стимулирование частных инвестиций и потребительских расходов, следовательно, рост равновесного объема производства и занятости и наоборот. Таким образом, через регулирование денежного предложения можно влиять на макропроцессы в реальном секторе экономики. Подобное регулирование осуществляется путем целенаправленного влияния на **операции банковской системы – производителя современных денег**.

Банковская система как элемент рыночной инфраструктуры, не являясь ни товаропроизводителем, ни конечным потребителем, как **финансовый посредник** облегчает, ускоряет и удешевляет обмен.

## 11.2. Структура банковской системы

**Банковская система** представляет собой совокупность взаимосвязанных финансово-кредитных институтов, обеспечивающих движение денежных средств и выполняющих соответствующие операции на рынке. Исторически сложилась ситуация когда именно банки стали основой денежно-кредитной системы государства. Развитие денежного обращения требовало создания специализированных институтов, ускоряющих это движение и придающих ему системный характер. Поэтому упоминание о первых банковских операциях относится к временам образования древних государств. Однако прообразом современных банков считаются организации, которые возникли на основе меняльных контор во Франции и Венеции (1587 г.). Менялы способствовали развитию торговли и денежного обращения, главным образом обменивая деньги различных городов и стран. Современные банки, как правило, выполняют множество функций, являясь посредником в движении товаров и ценностей, используя новейшие информационные технологии.

Банковские системы различных государств, безусловно, несут в себе отдельные черты национальных экономик, но можно выделить и ряд общих характерных черт. Как правило, банковская система может быть представлена следующими кредитными институтами.

**Центральные банки** – это банки, осуществляющие выпуск наличных денег и регулирующие деятельность других кредитных институтов.



**Коммерческие банки** – это банки, выполняющие весь спектр банковских операций по движению денежных средств. Это фактические финансовые посредники, привлекающие и размещающие денежные средства на рынке, зачисляющие и перечисляющие на счета своих клиентов платежные средства.

Коммерческие банки могут быть **специализированными**, т.е. выполняющими только некоторые операции (или обслуживающие конкретные отрасли экономики) и **универсальными**.

В современной экономике большая часть банков являются универсальными, т.е. выполняющими весь спектр операций. Это обусловлено жесткой конкуренцией на рынке банковских услуг, стремлением банков привлечь большое количество клиентов.

Специализированные **кредитные организации** – это особые финансовые организации, которые выполняют лишь некоторые банковские функции, но не являются банками. Возникшие в XIX в. они были вспомогательным институтом по накоплению и размещению средств. В качестве наиболее важных из них можно определить **сберегательные учреждения, пенсионные фонды, инвестиционные компании**. Они выполняют **пограничную функцию** между банковской системой в ее чистом виде и денежно-кредитной системой в целом. Главная их функция – предоставление дополнительной возможности выбора для предприятий и граждан по привлечению и использованию денежных средств. В рыночных странах их считают третьим уровнем банковской системы.

В самом общем виде банковские системы могут быть представлены в **одноуровневой форме**. Эта система характеризуется наличием одного уровня банков, как правило, государственных банков. В **двухуровневой системе** – первый уровень представлен Центральным банком, второй – системой коммерческих банков.

В ряде случаев выделяют **третий уровень**: банки, специализирующиеся на обслуживании государственных программ развития или осуществляющие целевые государственные выплаты (в России это попытка создания губернских, а в современных условиях региональных банков). В России, как и в большинстве стран мира, существует двухуровневая банковская система.

Несмотря на то, что значение и функции коммерческого и Центрального банка различаются, можно выделить несколько **общих функций системы** в целом:

- банковская система создает и изменяет величину денежного предложения;
- опосредует и ускоряет наличные и безналичные расчеты в стране;
- аккумулируя свободные денежные средства домашних хозяйств, государства, фирм, иностранцев, банковская система предоставляет их всем секторам экономики на условиях возвратности, срочности и платности, превращая сбережения в инвестиции. Тем самым банковская система способствует установлению макроравновесия между доходами и расходами;
- предоставляя кредитные ресурсы на условиях уплаты процентов, способствует их более **эффективному распределению**, поскольку они будут направляться только на реализацию высоко rentабельных инвестиционных проектов. В результате, банковская система косвенно способствует более эффективному использованию ограниченных ресурсов.

### **11.3. Особенности регулирования банковской системы РФ**

Современная банковская система РФ действует на основании законодательных и нормативных документов, определяющими из которых являются Федеральный закон РФ «О банках и банковской деятельности», Федеральный закон РФ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и Гражданский кодекс РФ.

Согласно Закону РФ «О банках и банковской деятельности» банк определяется как коммерческое юридическое лицо, т.е. организационное образование, деятельность которого направлена на извлечение прибыли. Банк является кредитной организацией, осуществляющей операции на основании лицензии Центрального банка РФ.

На основании Закона РФ «О центральном банке Российской Федерации (Банке России)» банковская система включает в себя Центральный банк, кредитные организации и их ассоциации. Центральный банк является органом банковского регулирования и надзора за деятельностью кредитных организаций.

Главная цель банковского регулирования и надзора – поддержание стабильности банковской системы, защита интересов вкладчиков и кредиторов. Центральный банк лицензирует деятельность кредитных организаций, устанавливает обязательные для них правила проведения банковских операций (в том числе нормативы устойчивости кредитных организаций). Вопросы осуществления кредитных, расчетных и вкладных операций регламентируются соответствующими разделами Гражданского кодекса РФ.

Немаловажным элементом банковской системы РФ является ее региональная составляющая.

Банковская система Республики Коми на 1 января 2005г. была представлена самостоятельными коммерческими банками, 14 филиалами банков, расположенными за ее пределами и Коми отделением Западно-Уральского сбербанка РФ.

Основные показатели деятельности кредитных организаций представлены в таблицах 1. 2.

Таблица 12.2.

Основные показатели деятельности кредитных организаций 1990-2000 гг.

Показатели		1990	1995	1998	2000
Число кредитных организаций		8	32	24	20
в т.ч.					
коммерческие банки, зарегистрированные на территории и РК		8	15	8	6
Филиалы иногородних банков		-	17	16	14
Кредитные вложения в экономику млн руб.		1,2	818 млрд руб	1000	1729

Название банка	Прибыль (млн руб.)	Собственный капитал (млн руб)	Уставный капитал (млн руб)	Активы (млн руб.)	Прибыль/уставный капитал	Прибыль/активы	Выпущенные долговые обязательства	Процент, уплаченный по выпущ. долг. ценным бумагам
ОАО «КРБ Ухтабанк»	54,96	432,66	35	2933,9	1,57	0,019	414,115	83,477
ОАО «Северный народный банк»	43,1	118,8	16	1017,8	2,69	0,04	60,071	1,122
ООО «Банк Сбережений и развития»	1,03	56,59	24,6	449,99	0,04	0,002	22,283	0,254
ОАО «Коми социальный банк»	1,05	97,5	60	217,9	0,017	0,005	1,126	0,1
АКБ «Воркута»	6,1	52,1	20	140,6	0,3	0,04	0,1	—
ОАО «Геобанк»	- 0,1	2,7	2	47,57	-0,05	-0,002	0,1	—
Итого	106,14	760,35	157,6	4807,76				

#### 11. 4. Операции коммерческих банков

Современные коммерческие банки в большинстве своем выступают на рынках как универсальные финансовые институты. Значение и функции любого банка помогают **понять** анализ его балансового отчета, т.е. роспись его **активов** (долгов банку и его имущества) и **пассивов** (долгов и обязательств банка перед его вкладчиками и собственниками). Все виды операций можно отнести к следующим основным группам: 1) пассивные операции; 2) активные операции; 3) банковские услуги.

**Пассивные операции** направлены на привлечение финансовых средств, необходимых для эффективного функционирования банка. К этому виду операций относится привлечение средств во вклады (депозиты), операции с ценными бумагами, получение кредитов от других банков (межбанковское кредитование) и т.д.

**Активные операции** направлены на размещение временно свободных средств банка. Как правило, это операции по кредитованию юридических и физических лиц:

- выдача межбанковских кредитов;
- операции по размещению бумаг;
- кассовые операции.

Именно за счёт **расширения кредитов** коммерческих банков **возрастает размер денежной массы** независимо от эмиссионной деятельности центрального банка. Банки создают новые деньги, когда выдают ссуды, наоборот, денежная масса сокращается, когда клиенты возвращают банкам взятые ранее ссуды. Основными факторами, от которых зависит процесс создания банками новых денег, и, следовательно, изменение денежной массы, являются размер **минимальной ставки резервов** и **спрос на новые ссуды** со стороны заёмщиков. Конкретно оценить размеры расширения денежной массы позволяет **мультипликатор денежного предложения**, или банковский мультипликатор ( $m$ ). Он рассчитывается по формулам:  $m = 1 / r * 100$ , где  $r$  – обязательная резервная норма в %, или  $m = M / R$ , где  $M$  – прирост депозитов,  $R$  – прирост резервов.

**Банковские услуги** – это некоторые посреднические операции, которые выполняет коммерческий банк. Для многих клиентов банка эти услуги могут служить хорошей базой для более эффективного поведения на рынке. Среди подобных услуг наиболее распространенные:

- **аккредитив** – поручение о выплате определенной суммы лицу или компании при выполнении указанных условий;
- **переводные операции** – перечисление находящихся у клиента на счету денежных средств указанному лицу;
- **трастовые операции** – временное управление имуществом и капиталом клиента;
- **доверительные операции** – банки выступают гарантом по займам, управляют средствами фондов корпораций и т.д.;

**финансовый лизинг** – приобретение оборудования и сдача в аренду.

Спектр банковских услуг постоянно расширяется. Как правило, это дальнейшее развитие традиционных банковских операций. По своему функциональному значению банковские операции можно представить в виде следующих групп.

**Расчетно-кассовые операции.** Данный вид операции позволит клиенту банка открывать расчетные счета, проводить по ним операции по перечислению средств, их зачисление, а так же выполнить кассовые операции с наличными денежными средствами.

**Кредитные операции.** Эти операции связаны с движением ссудного капитала. В последние годы идет ужесточение требований работы с клиентами банка при оформлении кредитов. Возвратность кредитов является ключевой проблемой для банковской системы. Поэтому в качестве основных требований выдвигаются: платежеспособность клиента, наличие гарантий возврата (поручительства, залог и т.д.), реальность программы вложения кредитных средств (бизнес-план, договор, подтверждение покупки товара и т.д.).

**Операции по привлечению вкладов.** Привлечение доходов физических и юридических лиц является важной функцией банка. Депозиты могут быть срочными и до востребования. Как правило, клиенту предлагают типовой набор услуг, соответствующих нормативно-правовым актам, и оформляют взаимоотношения в соответствии с юридическим договором.

**Валютные операции.** Банки, обладающие специальными разрешениями (лицензиями) осуществляют денежные операции с иностранными денежными единицами (валютой). Валютные операции могут быть представлены всеми видами банковских операций, применимых к национальной денежной единице (например, рублю).

**Операции с ценными бумагами.** Ценные бумаги во многом окружают современный рынок товародвижением. Банк предоставляет клиентам услуги по оформлению купли-продажи соответствующим расчетам с ценными бумагами. В этом отношении ярко проявляется посредническая функция коммерческого банка.

**Операции с применением электронных средств расчетов.** С развитием технических средств обеспечения банковские услуги трансформируются и приобретают характер электронных услуг. К такому роду услугам можно отнести применение личных карт, системы «Банк-клиент» и международных систем электронных платежей. Все это позволяет ускорить прохождение денежных средств и работать в режиме реального времени. Существенным этапом развития массовых операций стало применение банковских карт с магнитным носителем. Они могут быть дебетовые (т.е. снять деньги можно только в пределах остатка на счету) и кредитовые (банк устанавливает дополнительный лимит в пределах которого можно снять деньги, если даже счет обнулен). Система «Банк-клиент» представляет собой устойчивую компьютерную связь между клиентом и банком, благодаря ему клиент отправляет все свои требования к банку в электронном виде и получает подтверждение о проведении операций в режиме реального времени. Крупнейшей международной системой электронных платежей является системы S.W.I.F.T. (общество всемирных межбанковских финансовых коммуникаций) учрежденная в 1977 г. Использование системы спутниковой связи позволяет осуществлять весь спектр банковских операций в международном масштабе среди банков - участников этой системы.

Несмотря на такое разнообразие банковских услуг и операций на рынке, основным условием для их проведения является принцип платности, срочности и возвратности. В этом заключается эффективность их проведения как для коммерческого банка, так и для его клиента.

### **11. 5. Специализированные кредитные организации.**

Специализированные кредитные организации занимают специфическое место в системе денежно-кредитных отношений. При помощи этих институтов удается существенно расширить рынок банковских услуг и сделать его более динамичным. Не случайно роль этих институтов выросла в экономике стран мира после Второй мировой войны. Коммерческий банк не всегда может позволить себе решать узкоспециализированную задачу, т. к. мотивирует на рынке более широким спектром операций. Напротив, специализированное кредитное учреждение может реализовать данную задачу с наибольшим экономическим эффектом.

Рассмотрим основные виды этих организаций:

**Инвестиционные компании.** Как правило, они проводят операции по выпуску и размещению на рынке ценных бумаг. Очень тесно сотрудничают с коммерческими банками (иногда банки являются их учредителями). Полученные и наполненные средства они направляют в различные секторы экономики.

**Сберегательные учреждения.** Они привлекают имеющиеся сбережения и доходы, которые в дальнейшем используются в качестве капитала в финансовой системе. Как правило, это сберегательные банки, сберкассы, кредитные союзы, новые финансовые товарищества.

**Страховые компании.** Представляют специфическую услугу – продажа страховых полисов. Полученные доходы размещаются на рынке в наиболее прибыльные инструменты (как правило, в ценные бумаги). Они также могут представлять кредиты фирмам и государству. С развитием систем общенационального страхования (медицинского, гражданской ответственности) их роль значительно возрастает.

**Пенсионные фонды.** Во многих странах для управления активами пенсионных накоплений граждан созданы специализированные учреждения – пенсионные фонды. По своей принадлежности они могут быть государственными и не государственными. Получая от граждан и организаций накапливаемые суммы, фонды реализуют их на рынке, а полученные доходы идут на выплату будущих пенсий и пособий.

Основной проблемой развития специализированных кредитных учреждений является возникновение в их структуре недобросовестных участников, различного рода финансовых пирамид и, как следствие, криминализации этой сферы. Более простое, чем у коммерческого банка, вхождение подобного института на рынках делает возможным возникновение подобных прецедентов. Поэтому во многих странах государство активно участвует в регулировании данного рынка уже на стадии его формирования. Регулирование и надзор за деятельностью этих компаний является одним из таких механизмов.

### Резюме

1. **Деньги** – особый вид универсального товара, используемого в качестве всеобщего эквивалента, посредством которого выражается стоимость всех других товаров.

2. Современные деньги – это **абсолютно ликвидный актив**, использующийся в качестве **меры стоимости, средства обращения, средства сбережения, средства платежа и мировых денег.**

3. **Денежный рынок** – часть рынка ссудных капиталов. Агентами денежного рынка являются в основном банки и другие финансово-кредитные учреждения, участвующие в купле-продаже кредитных денег, валюты, ценных бумаг.

4. **Банковская система** является совокупностью взаимосвязанных финансово-кредитных институтов, обеспечивающих движение денежных средств и выполняющих соответствующие операции на рынке.

5. Выдавая кредиты, банковская система в целом **способна создавать кредитные деньги**, тем самым увеличивать денежную массу.

6. В современном мире банковская система представлена **двухуровневой** моделью, где на первом уровне находится **Центральный банк**, а на втором – система **коммерческих банков** и специализированных кредитных организаций.

7. Банковские операции делятся на **пассивные** (привлечения денежных средств) и **активные** (размещение денежных средств).

### Контрольные вопросы

1. Перечислите функции денег.
2. Можно ли точно подсчитать количество денег в стране?
3. Какова структура спроса на деньги?
4. Какие функции выполняет банковская система?
5. Могут ли коммерческие банки создавать деньги?
6. Какое место занимают специализированные кредитные организации в кредитно-денежной системе?

### Библиографический список

1. Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стенли Брю. Экономикс. М.: Республика, 2000. Т. 1.
2. Протас В.Ф. Макроэкономика. Структурно-логические схемы. М.: ЮНИТИ, 1997.
3. Ивашковский С.Н. Макроэкономика. М.: Дело, 2003.
4. Самуэльсон П. Экономика. М. 2000.



5. Экономическая теория / Под ред. В.Д. Камаева. М., 2002.
6. Шихвердиев А.П., Горланов Г.В., Максимов В.В. Экономическая сущность рынка ценных бумаг // Вестник Санкт-Петербургского ун-та. 2001. Вып. 3, 4. С.14-17.
7. Федеральный закон о Центральном банке.
8. Федеральный закон о банковской деятельности.
9. Федеральный закон о страховании вкладов.
10. Государственное регулирование рыночной экономики: Учеб./ Под общ. ред. В.И. Кушлина. М.: Изд-во РАГС. 2005. С. 829 (раздел XV «Валютно-финансовое и денежно-кредитное регулирование, с. 301-310).

## Глава 12. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

### 12.1. Роль Центрального банка в регулировании денежно-кредитной системы

Центральный банк выполняет важнейшие **функции**, во многом определяя структуру и условия организации банковской системы. Он является органом банковского регулирования и контроля. Среди главных целей банковского регулирования и надзора – поддержание стабильности банковской системы, защита интересов вкладчиков и кредиторов.

Центральный банк устанавливает обязательные для кредитных организаций правила проведения банковских операций, ведения бухгалтерского учета, составления и представления отчетности. К **основным функциям Центрального банка** можно отнести следующие:

**1. Эмиссионная функция.** Центральный банк осуществляет выпуск наличных денег в обращение (эмиссию). Подобные функции весьма важны и обеспечивают контроль за движением денежной массы и защиту денежных национальных знаков.

**2. Аккумуляция и хранение кассовых резервов (резервирование).** Любой коммерческий банк обязан хранить на специальном резервном счете в Центральном банке сумму в определенной пропорции (норма резервирования) к размеру вкладов, им привлеченных. Изменение нормы резервирования - один из инструментов системы регулирования денежной массы и проведения денежно-кредитной политики. В случае снижения коммерческим банком своих обязательств понижается сумма его резервного счета, а излишняя сумма возвращается банку.

Механизм регулирования является гарантией со стороны Центрального банка вкладчикам коммерческих банков по возврату вложенных сумм в случае возможного банкротства коммерческого банка.

**3. Создание и хранение золотовалютных резервов страны.** Золотовалютные резервы являются основой для формирования устойчивого денежного обращения любой страны. За счет созданных резервов происходит регулирование валютного курса, выплата внешнего долга, формирование залогов при получении государством иностранных кредитов.

**4. Лицензирование деятельности коммерческих банков.** Центральный банк регистрирует кредитные организации в соответствии с требованиями национального законодательства, выдавая соответствующие лицензии на совершение банковских операций. В случаях нарушения коммерческими банками этих требований Центральный банк вправе отозвать выданные лицензии в рамках проведения процедуры банкротства.

**5. Кредитование коммерческих банков.** Центральный банк устанавливает ставку кредитования коммерческих банков (ставку рефинансирования). Тем самым происходит регулирование всех кредитных и депозитных ставок банковской системы. Ниже этой ставки коммерческий банк не может выдавать кредиты, т.к. это будет убыточно для банка, а значительное превышение кредитной ставки сделает банк неконкурентоспособным по отношению к другим участникам рынка. Депозитная политика также будет определяться этими принципами.

**6. Установление обязательных нормативов деятельности коммерческих банков.** В целях обеспечения устойчивости и недопущения стихийного банкротства банков Центральный банк может устанавливать обязательные нормативы их деятельности на рынке. В России к таким нормативам относятся следующие:

Минимальный размер уставного капитала.

Предельный размер не денежной части уставного капитала.

Максимальный размер риска на одного заемщика.

Максимальный размер риска крупных кредитных займов.

Номинальный размер риска на одного кредитора.

Норматив ликвидности.

Норматив достаточности капитала.

Максимальный размер привлеченных вкладов.

Размер валютного, процентного и других рисков.

Минимальный размер резервов.

Норматив использования собственных средств банков.

Максимальный размер кредитов.

Подобное нормативное регулирование деятельности кредитных организаций позволяет Центральному банку влиять на структуру и качество банковских институтов.

**7. Кредитование правительства.** Центральный банк, как правило, ведет счета правительства и других государственных учреждений. Выполняет операции с государственными ценными бумагами. Особыми функциями является предоставление государству кредитов в форме краткосрочных и долгосрочных ссуд и покупка государственных облигаций. В отдельных случаях по поручению правительства Центральные банки проводят операции с золотом и иностранной валютой. Тем самым Центральный банк выполняет важнейшие функции по регулированию денежного рынка и банковской системы. Совокупность мероприятий денежной политики, связанной с регулированием денежной массы, и кредитной политики, обуславливающей регулирование кредитов, процентов по ним, называется **денежно-кредитной политикой**.

## **12.2. Инструменты, методы, задачи кредитно-денежной политики**

Опыт развитых стран показал, что стихийная, нерегулируемая банковская система усиливает нестабильность развития рыночной экономики. Поэтому государству в лице Центробанка необходимо проводить кредитно-денежную политику, направленную как на обеспечение устойчивого функционирования банковской системы, так и на регулирование совокупных расходов с целью стабилизации экономики в целом.

Кредитно-денежная политика – это совокупность прямых (административных) и косвенных инструментов, с помощью которых Центральный банк влияет на величину денежного предложения и ставку процента с целью безинфляционного экономического роста.

Прямые инструменты КДП применяются, когда Центральный банк диктует коммерческим банкам направления и объемы кредитования, прямо определяет уровень процентных ставок и т.п.

**Контроль по отдельным видам кредитов.** Подобный контроль необходим для поддержания сбалансированности потребительского спроса и перераспределения средств для финансирования приоритетных для государства отраслей экономики. Это достаточно важно в условиях нестабильности на рынке ссудных капиталов и, как правило, касается потребительских ссуд, ипотечного кредитования, залога ценных бумаг.

**Регулирование риска и ликвидности банковских операций.** Риск банковских операций вызывает серьезное опасение с позиций устойчивости развития экономики страны. Бесконтрольность рисков коммерческих операций и, как следствие, снижения ликвидности кредитных организаций существенно снижает возможности по регулированию государством денежной массы и может привести к ее перераспределению.

Преобладающими являются косвенные инструменты КДП, которые стимулируют или сдерживают частные коммерческие банки в проведении кредитных, валютных, фондовых операций, влияя на их интересы.

**К косвенным инструментам КДП относятся:**

1. Установление **норм обязательных резервов**. Резервная норма – установленная Центробанком доля привлеченных вкладов, которые коммерческие банки не могут выдать в кредит, а должны держать на специальных резервных счетах Центробанка. С одной стороны, подобный механизм повышает ликвидность кредитных учреждений, с другой позволяет государству контролировать объемы инвестиций в экономику. Посредством регулирования норм обязательных резервов достигается эффект прямого воздействия на величину банковских резервов, а следовательно, формируется качество привлекаемых вкладов в коммерческих банках.

2. **Операции на открытом рынке** – сделки по купле-продаже государственных ценных бумаг между Центральным банком и коммерческими банками. Центральный банк получает и продает коммерческим банкам государственные ценные бумаги, банковские обязательства по рыночному или объявленному конкурсу. В случае осуществления сделок суммы зачисляются (или списываются) на резервные счета коммерческих банков в Центральном банке. Тем самым происходит регулирование резервной политики государства в банковском секторе экономики.

3. **Учетная ставка (ставка рефинансирования)** – уровень процентной ставки по кредитам, которые предоставляет Центробанк коммерческим банкам. Старейший и традиционный метод кредитного регулирования. Регулируя ставку рефинансирования, государство в лице Центрального банка стимулирует или сокращает кредитную активность коммерческих банков. Тем самым осуществляется контроль за движением и перераспределением денежных средств в государстве.

Изменения косвенных инструментов КДП увеличивают или сокращают возможности системы коммерческих банков кредитования экономики. Тем самым Центробанк влияет на величину денежного предложения (в безналичной его части), а через него – на уровень совокупных расходов и средней ставки процента на денежном рынке. Рост (сокращение) средней равновесной ставки процента влияет на уровень чистых инвестиций и через них – на рост или сокращение равновесного объема производства и занятость в рыночной экономике.

### **12.3. Основные направления денежно-кредитной политики государства.**

Денежно-кредитная политика может быть направлена либо на стимулирование кредита и денежной массы, либо на их сдерживание. Главная цель государственного регулирования рынка денег и кредита сводится к достижению макроэкономического равновесия и, как следствие, наиболее эффективной степени реализации государственных приоритетов развития. С определенной долей вероятности можно определить два вида проведения денежно-кредитной политики.

**Политика дешевых денег.** В условиях безработицы, неэффективного использования производственного потенциала Центральный банк может существенно повлиять на изменение ситуации, сделав кредиты более дешевыми и доступными. Среди этих мер можно выделить:

- понижение резервной ставки;
- понижение ставки рефинансирования;
- активизация покупки государством ценных бумаг.

Увеличение денежного капитала снижает процентную ставку и повышает деловую активность.

**Политика дорогих денег.** В условиях инфляции необходимо, наоборот, снизить предложение денег на рынке. Поэтому политика государства будет направлена на удорожание кредита. Сократить денежное предложение позволят следующие меры:

- увеличение резервной ставки;
- увеличение ставки рефинансирования;
- активизация продажи государственных ценных бумаг.

Эти принципы построения денежно-кредитной политики являются общими для всех стран. Однако, учитывая особенности развития различных государств, они могут приобретать специфические формы. Важно отметить, что при всем многообразии взглядов на роль государства в регулировании экономики формирование денежно-кредитной политики является важнейшей задачей его развития.

#### 12.4. Финансовая стабилизация

Обобщая вышеизложенные теоретические подходы, можно сделать вывод о том, что макроэкономическая стабилизация - это снижение глубины и амплитуды циклических колебаний в развитии рыночной экономики за счет проведения экономической политики в целях сокращения разницы между фактическим и потенциальным объемом производства, снижение циклической безработицы и инфляции.

Необходимым, но недостаточным условием макростабилизации в целом является **финансовая стабилизация**, которая отождествляется с антиинфляционным эффектом, вызванным упорядочиванием государственных финансов, денежного обращения, валютного рынка и его регулирования. Различают **два вида финансовой стабилизации**:

а) **ортодоксальный** - акцент на сокращение дефицита государственного бюджета как за счет снижения госрасходов (на управление, оборону, социальные цели, инвестиции, поддержку производителей), так и за счет увеличения его доходов (ужесточение налоговой политики – рост налоговых ставок, уменьшение налоговых льгот, увеличение собираемости налогов, приватизация). Жесткая бюджетная политика сопровождается ограничительной кредитно-денежной: ограничением денежной эмиссии, ростом учетных ставок (рефинансирование), резервных норм, продажей государственных ценных бумаг на фондовом рынке; валютное регулирование обеспечивает стабильность курса национальной валюты;

б) **гетеродоксный** - акцент на стабильность **цен и доходов** в номинальном выражении, хотя при этом может использоваться и сдерживающая фискальная и ограничительная кредитно-денежная политика. Но главное - это политика **замораживания цен и доходов** (“гетеродоксный шок”), которая может дать быстрый антиинфляционный эффект, но имеет ряд негативных последствий (деформируются ценовые сигналы производителям, возникает дефицит продукции с “замороженными ценами”, подрывается доверие к правительству, которому придется идти на дефолт и т.п.). Первый подход преимущественно направлен на постепенное гашение инфляционных ожиданий производителей и потребителей, второй - на резкое торможение “инфляционной инерции” (спираль инфляции издержек).

Таким образом, **политика финансовой стабилизации** актуальна на **фазе подъема темпов инфляции** спроса или при резких шоках предложения, stagфляции (при проведении крупных социальных реформ, войнах и других социальных потрясениях, энергетических и сырьевых кризисах и т.п.). При **циклическом спаде и росте безработицы** более актуальна **политика регулирования занятости**. С точки зрения кейнсианского подхода данное, регулирование необходимо проводить на макроуровне за счет **стимулирования совокупного спроса** (рост государственных заказов, трансфертов населению и предприятиям, организация «общественных работ», рост государственных инвестиций и госсектора, снижение налоговых ставок, введение налоговых льгот для предприятий, увеличивающих количество рабочих мест, рост минимальной ставки заработной платы; рост денежной эмиссии и снижение процентных ставок, девальвация курса национальной валюты для стимулирования чистого экспорта).

Таким образом, данные мероприятия, **противоположные** направлениям **финансовой стабилизации**, могут не только снизить уровень безработицы, но и обострить проблему инфляции спроса (см. кривую Филипса). Следовательно, **главная задача правительст-**

**ва** – найти оптимальное соотношение между планируемым снижением безработицы и ростом инфляции.

С точки зрения **современных неоклассиков** (монетаристов, сторонников «теории предложения»), регулирование занятости для решения этой дилеммы нужно проводить на **микроуровне**. В целях обеспечения эффективной занятости необходимо совершенствовать **институты рынка труда**, обеспечивать безработных более полной своевременной информацией о наличии вакансий, помогать им в переобучении или переезде, усиливать мотивацию к труду (снижение налогов на зарплату и пособий по безработице). На макроуровне, по их мнению, нужно стимулировать не совокупный спрос, а **совокупное предложение** (уменьшение косвенных налогов, степени государственного вмешательства в деятельность частных производителей, государственное финансирование научно-технических разработок для повышения производительности ресурсов, демонополизация рынков и т.п.). Эти мероприятия стимулируют рост занятости и производства без обострения проблемы инфляции. Кроме того, в рамках теории «**рациональных ожиданий**» (Льюкес, Саргент, Уоллес) кейнсианские рекомендации в конце XX - начале XXI вв. считаются неэффективными, поскольку не вызывают даже временного снижения безработицы. В условиях доступности экономической информации за счет компьютерных технологий, распространения экономических знаний и роста конкурентности рынков экономические субъекты знают об инфляционных последствиях, проводимых государством стимулирующих мероприятий (например, рост госзакупок и снижение налогов), и немедленно требуют **индексации** своих доходов на инфляцию. В результате происходит не рост объемов производства и занятости, а **только рост цен**.

Тем не менее в **краткосрочный период** современное государство проводит политику макростабилизации за счет регулирования совокупного спроса на основе кейнсианских рекомендаций (см. табл. 12.1.). В **долгосрочной перспективе** экономический рост на безинфляционной основе достигается за счет стимулирования совокупного предложения. Для **реформируемой экономики России**, столкнувшейся в начале 90-х гг. с проблемой **структурного**, а не циклического спада, на основе западных теорий и практического опыта еще только предстоит выбрать оптимальную степень и наиболее приемлемые инструменты государственного регулирования на макроуровне. Кроме достижения и поддержания финансовой стабилизации, рост экономики России может быть обеспечен за счет прогрессивных **структурных изменений**, перераспределения ресурсов в наиболее конкурентоспособные виды производств, **демонополизации и развития конкуренции**, демилитаризации и создания стимулов для развития и применения новых технологий. Все эти процессы должны стимулироваться государством на основе знаний как микро-, так и макрозакономерностей.

Таблица 12.1

Стабилизационная политика в ходе классического цикла

Политика государства	Проблема: спад, сокращение совокупных расходов, рост циклической безработицы	Проблема: инфляция спроса, вызванная избыточными совокупными расходами на подъеме
1. Фискальная	Стимулирующая: рост государственных закупок, снижение налогов, рост государственных трансфертов, в итоге – рост дефицита госбюджета	Сдерживающая: снижение госзакупок, рост налогов, снижение трансфертов, в итоге – сокращение дефицита госбюджета или рост его профицита
2. Кредитно-денежная	Расширительная (экспансионистская): рост денежного предложения и снижение ставок процента за счет: - снижения резервной нормы; - снижения ставки рефинансирования (учетной ставки); - покупки государственных ценных бумаг на фондовом рынке у коммерческих банков.	Ограничительная (рестрикционная): сокращение денежного предложения и рост процентных ставок за счет: - увеличения резервной нормы; - роста ставки; рефинансирования - продажи государственных ценных бумаг на фондовом рынке коммерческим банкам.



3. Политика цен и доходов	Рост номинальных доходов за счет снижения индивидуальных налогов, роста государственных пенсий, стипендий, пособий, зарплат в бюджетной сфере, ставки минимальной оплаты труда. Дерегулирование цен	Ограничение роста цен и доходов населения за счет их «замораживания» на определенный период (особенно цен на социально важные товары и тарифов на услуги естественных монополий)
4. Внешнеэкономическая политика	Стимулирование экспорта и ограничение импорта за счет таможенных пошлин, квот, экспортных субсидий, девальвации курса национальной валюты. Активный – торговый баланс	Снижение чистого экспорта за счет налогов на экспорт, экспортных квот, либерализации импорта, укрепление курса национальной валюты. Снижение величины активного или пассивного торгового баланса.

### 12.5. Понятие и структура бюджета. Бюджетная система страны

В условиях существования развитых товарно-денежных отношений важную роль играет финансовая система страны. Финансы – система сложившихся в обществе экономических отношений по формированию и использованию фондов денежных средств на основе распределения и перераспределения валового национального продукта.

Центральноеместовлюбойфинансовоисистемезанимаетееведущаяподсистема бюджетная, представляющая собой свод бюджетов различных уровней: федерального, бюджетов субъектов и местных бюджетов.

Социально-экономическую роль бюджета трудно переоценить. Централизация денежных средств в бюджетах позволяет маневрировать финансовыми ресурсами и сосредоточить их на решении важнейших задач экономического и социального характера, обеспечивает проведение единой государственной и финансовой политики.

Бюджет является важнейшим инструментом финансового регулирования. Бюджетное регулирование - это процесс распределения доходов и перераспределения средств между бюджетами разных уровней в целях выравнивания их доходной базы. Входя в число важнейших хозяйственных функций государства, бюджетное регулирование носит многоцелевой характер, в частности:

- поддержание стабильности экономики;
- обеспечение ее сбалансированности;
- предотвращение кризисных ситуаций;
- проведение антикризисных мероприятий;
- обеспечение структурных сдвигов.

Основой бюджетного регулирования является закрепление источников доходов за бюджетами разного уровня. В составе бюджетов могут создаваться целевые и резервные бюджетные фонды, средства которых используются в целях осуществления социальных, экономических и других программ, ликвидации последствий стихийных бедствий, покрытия дефицита, а также могут передаваться в виде трансфертных платежей в бюджеты нижних уровней бюджетной системы. С помощью подобных рычагов государство может оказывать регулирующее воздействие на производителей различных товаров и услуг, обеспечивая конкурентоспособность рынка. Бюджетная система Российской Федерации состоит из бюджетов трех уровней:

- 1) федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов. Разрабатываются в форме федеральных законов;
- 2) бюджеты субъектов Российской Федерации и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов. Разрабатываются в форме законов субъектов;
- 3) местные бюджеты. В рамках проводимой в стране муниципальной реформы местные бюджеты подразделяются на бюджеты поселений сельского и городского типа, муниципальных районов и городских округов. Утверждаются правовыми актами представительных органов местного самоуправления либо в порядке, установленном уставами муниципальных образований.

Государственный внебюджетный фонд - централизованный фонд денежных средств, образуемый вне федерального бюджета бюджетов субъектов Российской Федерации и предназначенный для реализации прав граждан на пенсионное обеспечение, социальное страхование, социальное обеспечение, охрану здоровья и медицинскую помощь.

Целевой бюджетный фонд – централизованный фонд денежных средств, создаваемый за счет доходов, используемых по целевому назначению или в порядке целевых отчислений от конкретных видов доходов или других поступлений и используемый по отдельной смете.

Построение бюджета основано на соблюдении определенных принципов:

1. Единство бюджетной системы: единство правовой базы, денежной системы, форм бюджетной документации, принципов бюджетного процесса, санкций за нарушения бюджетного законодательства, единый порядок финансирования расходов бюджетов всех уровней бюджетной системы и т.д.

2. Разграничение доходов и расходов между уровнями бюджетной системы: закрепление соответствующих видов доходов полностью или частично и полномочий по осуществлению расходов за органами государственной власти Российской Федерации, государственной власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления.

3. Самостоятельность бюджетов: право законодательных и представительных органов государственной власти и органов местного самоуправления на каждом уровне бюджетной системы; наличие собственных источников доходов бюджетов каждого уровня; законодательное закрепление регулирующих доходов бюджетов, полномочий по формированию доходов соответствующих бюджетов; право органов государственной власти и органов МО самостоятельно определять направления расходования средств, источники финансирования дефицита бюджетов; недопустимость изъятия доходов, дополнительно полученных в ходе исполнения законов о бюджете; недопустимость компенсации за счет бюджетов других уровней потерь в доходах и дополнительных расходов, кроме случаев, связанных с изменением законодательства.

4. Полнота отражения доходов и расходов бюджетов и государственных, внебюджетных фондов. Все доходы и расходы отражаются в полном объеме. Все государственные и муниципальные расходы подлежат финансированию за счет бюджетных средств, средств внебюджетных фондов, аккумулированных в бюджетной системе.

5. Сбалансированность бюджета: объем предусмотренных бюджетом расходов должен соответствовать суммарному объему доходов бюджета и поступлений из источников финансирования его дефицита.

6. Эффективность и экономность использования денежных средств: бюджетные средства должны использоваться исходя из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств.

7. Общее или совокупное покрытие расходов: все расходы бюджета должны покрываться общей суммой доходов бюджета и поступлений от источников финансирования его дефицита.

Гласность опубликование в открытой печати утвержденных бюджетов и отчетов об их исполнении; открытость процедур рассмотрения и принятия решений по проектам бюджетов.

Достоверность бюджета: надежность показателей прогноза социально-экономического развития соответствующей территории и реалистичность расчета доходов и расходов бюджета.

Адресность и целевой характер бюджетных средств: средства выделяются в распоряжение конкретным получателям бюджетных средств с обозначением направления их на финансирование конкретных целей.

Бюджетное законодательство, регулирующее формирование и функционирование бюджетной системы, состоит из Бюджетного кодекса РФ и федеральных законов о федеральном бюджете на соответствующий год; Налогового кодекса РФ. Закона РФ о бюджетной классификации; законов субъектов РФ о бюджетах субъектов РФ на соответствующий год, о бюджетном устройстве и бюджетном процессе; нормативных право-

вых актов представительных органов местного самоуправления о местных бюджетах на соответствующий финансовый год.

Бюджетный кодекс – это свод законодательства о функционировании и развитии бюджетной системы Российской Федерации, обеспечивающий финансовое регулирование бюджетных отношений, устанавливающий общие принципы бюджетного законодательства, правовые основы функционирования бюджетов различных уровней, правовое положение субъектов бюджетных отношений, порядок регулирования межбюджетных отношений, определяющий основы V бюджетного процесса, основания и виды ответственности за нарушение бюджетного законодательства.

Бюджетные отношения включают отношения, складывающиеся в процессе формирования доходов и осуществления расходов бюджетов всех уровней бюджетной системы и бюджетов государственных внебюджетных фондов, государственных и муниципальных заимствований, регулирования государственного и муниципального долга, и отношения, возникающие в процессе составления и рассмотрения проектов бюджетов всех уровней, утверждения и исполнения бюджетов, контроля за их реализацией.

Бюджетная классификация представляет собой группировку доходов и расходов бюджетов, источников финансирования дефицита бюджетов и используется для составления и исполнения бюджетов, обеспечивает сопоставимость показателей бюджетов всех уровней бюджетной системы. Бюджетная классификация включает:

1. Классификацию доходов бюджетов, представляющую собой группировку доходов бюджетов всех уровней бюджетной системы в соответствии с источниками их формирования, установленными соответствующими законодательными актами. Доходы делятся на налоговые (НДС, налог на прибыль, акцизы, налоги на имущество и т.д.) и неналоговые (доходы от имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности, доходы от продажи государственного и муниципального имущества, безвозмездные перечисления, доходы целевых бюджетных фондов и т.д.).

2. Функциональную классификацию расходов бюджетов, представляющую собой группировку расходов бюджетов всех уровней и отражающую направление бюджетных средств на выполнение основных функций государства (подразделяется на разделы, подразделы, целевые статьи и виды расходов, детализирующие направление финансирования расходов по целевым статьям).

3. Экономическую классификацию расходов бюджетов, представляющую собой группировку бюджетов всех уровней по их экономическому содержанию. Она включает текущие и капитальные статьи расходов.

4. Классификацию источников финансирования дефицитов бюджетов, являющуюся группировкой заемных средств, привлекаемых для покрытия дефицитов соответствующих бюджетов (за счет кредита Центрального банка России, государственных ценных бумаг, бюджетных ссуд и т.д.).

5. Классификацию видов государственных долгов: внешних и внутренних.

6. Ведомственную классификацию расходов бюджетов субъектов Российской Федерации, являющуюся группировкой расходов бюджетов субъектов и отражающую распределение бюджетных ассигнований по главным распорядителям средств по разделам, подразделам, целевым статьям видам расходов. Бюджетная классификация утверждается в форме федерального закона.

Доходы бюджетов представляют собой часть национального дохода, подлежащую централизации в бюджеты различных уровней. Доходы могут формироваться на налоговой и неналоговой основе за счет безвозмездных перечислений в соответствии с бюджетным и налоговым законодательством. В доходах бюджетов могут быть частично централизованы доходы, зачисляемые в бюджеты других уровней бюджетной системы Российской Федерации для целевого финансирования централизованных мероприятий.

В составе доходов бюджетов обособленно учитываются доходы целевых бюджетных фондов. К налоговым доходам относятся:

- предусмотренные налоговым законодательством Российской Федерации федеральные, региональные и местные налоги и сборы;
- пени и штрафы.

Налоги это обязательные, безвозмездные, невозвратные платежи, взыскиваемые государственными органами с целью удовлетворения государственных потребностей. В налоги включается также прибыль, переводимая фискальными экспортными и импортными государственными монополиями, а также прибыль от государственных монопольных закупок и продаж иностранной валюты (доходы акцизного типа).

Налоговые поступления включают возмездные (доходы от собственности, сборы, поступления от продажи товаров, услуг и случайных продаж, кассовую прибыль ведомственных предприятий) и некоторые безвозмездные поступления (штрафы, текущие частные пожертвования, трансфертные платежи).

Сборы – плата государству за право пользования или осуществления какого-то вида деятельности.

Пошлины - плата за совершение действий государственными органами в интересах плательщика пошлины (плата за регистрацию и прочее).

К неналоговым относятся следующие доходы: от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности; от продажи или другого возмездного отчуждения имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности; от платных услуг, оказываемых органами государственной власти, местного самоуправления, бюджетными организациями: полученные в результате применения мер гражданско-правовой, административной и уголовной ответственности; в виде финансовой помощи и бюджетных ссуд, полученных от бюджетов других уровней бюджетной системы; другие неналоговые доходы.

Расходы бюджета представляю собой процесс выделения и использования финансовых ресурсов, аккумулированных в бюджетах всех уровней бюджетной системы, в соответствии с законами о бюджетах на соответствующий финансовый год.

Расходы бюджетов в зависимости от их экономического содержания делятся на текущие и капитальные. Капитальные расходы бюджетов - часть расходов бюджетов, связанных с расширенным воспроизводством, при осуществлении которых создается или увеличивается имущество, находящееся в собственности Российской Федерации, субъектов, муниципальных образований. Капитальные расходы обеспечивают инновационную и инвестиционную деятельность. К ним относятся расходы, предназначенные для инвестиций, на проведение капитального ремонта, средства, предоставляемые в качестве бюджетных кредитов на инвестиционные цели и др. В составе капитальных расходов бюджетов формируется бюджет развития.

Текущие расходы бюджетов – часть расходов бюджетов, обеспечивающая текущее финансирование органов государственной власти, местного самоуправления, бюджетных учреждений, оказание государственной поддержки другим бюджетам и отдельным отраслям экономики в форме дотаций, субсидий и субвенций. Предоставление бюджетных средств осуществляется в следующих формах:

- ассигнования на содержание бюджетных учреждений;
- средства на оплату товаров, работ, услуг, выполняемых физическими и юридическими лицами по государственным или муниципальным контрактам;
- трансферты населению (бюджетные средства для финансирования обязательных выплат населению: пенсий, стипендий, пособий, компенсаций, других социальных выплат, установленных законодательством Российской Федерации, правовыми актами органов МО), бюджетные кредиты юридическим лицам, субвенции и субсидии юридическим лицам;
- гранты физическим и юридическим лицам на выполнение научно-исследовательских работ;
- инвестиции и уставные капиталы юридических лиц;
- бюджетные ссуды, дотации, субвенции и субсидии бюджетам других уровней, государственным внебюджетным фондам; кредиты иностранным государствам;



- средства на обслуживание и погашение долговых обязательств, включая государственные и муниципальные гарантии;
- налоговые расходы в размере предоставленных налоговых кредитов, отсрочек, рассрочек по уплате налогов и других обязательных платежей в бюджет.

Бюджетный кредит предоставляется на основании заключенного договора при условии предоставления заемщиком обеспечения исполнения своего обязательства по возврату кредита. Способы обеспечения исполнения обязательств по возврату бюджетного кредита служат банковские гарантии, поручительства, залог имущества, в том числе в виде акций, других ценных бумаг, паев, в размере не менее 100% предоставляемого кредита. Обеспечение исполнения обязательств должно иметь высокую степень ликвидности.

Обязательное условие предоставления бюджетного кредита проведение предварительной проверки финансового состояния получателя бюджетного кредита финансовым органом или по его поручению уполномоченным органом.

Получатели бюджетного кредита в соответствии с Договором берут на себя обязательства по его возврату и уплате процентов в установленные сроки. Они предоставляют информацию и отчет об использовании бюджетного кредита в органы, исполняющие бюджет, и соответствующие законодательные органы. Органы, исполняющие бюджет, ведут реестры всех представленных кредитов по их получателям.

Бюджетная ссуда – это предоставляемые бюджету другого уровня бюджетные средства на возвратной, безвозмездной или возмездной основах на срок не более шести месяцев в пределах финансового года.

Бюджетные ссуды расширяют возможности перераспределения средств в рамках бюджетной системы. За счет этих ссуд покрывается временная потребность в денежных средствах, вызванная временным шагом между поступлением доходов и финансированием расходов. Это так называемый кассовый разрыв.

Субсидии - это бюджетные средства, предоставляемые на условиях долевого финансирования целевых расходов в рамках бюджетной системы физическим и юридическим лицам. Субвенции это бюджетные средства, предоставляемые по безвозмездной и безвозвратной основах на финансирование целевых расходов в рамках бюджетной системы или юридическим лицам.

Субсидии и субвенции предоставляются из федерального бюджета, бюджетов субъектов и местных бюджетов. При нецелевом использовании в сроки, устанавливаемые органами исполнительной власти, субсидии и субвенции подлежат возврату в соответствующий бюджет.

## **12.6. Налоговая система и бюджетно-налоговая политика**

Налоги представляют собой основную часть национального дохода, мобилизуемую во все звенья бюджетной системы. Это обязательные платежи юридических и физических лиц, поступающие государству в заранее установленных законом размерах и в определенные сроки.

Сущность налогов проявляется в их функциях. Налоги выполняют три основные функции фискальную, регулирующую и контрольную. Фискальная функция была присуща налогам всегда. Она состоит в возможно большей мобилизации средств в бюджетную систему. Регулирующая функция налогов заключается в изменении условий налогообложения, посредством которых правительство способствует решению важнейших социально-экономических задач, стоящих перед обществом.

Контрольная функция очень близка к фискальной, но несколько шире и охватывает:

- контроль за осуществлением хозяйственной деятельности;
- контроль за получением доходов;
- контроль за источником доходов;
- контроль за использованием имущества.

Налоговая система – это совокупность взимаемых государством налогов, сборов, пошлин, а также форм и методов их построения.

Современные принципы налогообложения следующие:



- уровень налоговой ставки должен устанавливаться с учетом возможностей налогоплательщика, т.е. уровня его доходов; налогообложение доходов должно носить однократный характер;

- обязательность уплаты налогов;

- система и процедура выплаты налогов должны быть простыми, понятными и удобными для налогоплательщиков;

налоговая система должна быть гибкой и легко адаптируемой к меняющимся рыночным условиям;

налоговая система должна обеспечивать перераспределение создаваемого ВВП и быть эффективным инструментом экономической политики.

Налоговая политика влияет на процессы накопления капитала, ускорение его концентрации и централизации, платежеспособный спрос населения. Налоги активно используются для сглаживания экономического цикла, т.е. регулирующая функция налогов связана с вмешательством государства через налоги в процесс воспроизводства.

Структура налога включает следующие элементы: субъект, объект, источник, единицу обложения, ставку налога, налоговые льготы, налоговую базу, налоговый оклад.

Субъект налога - лицо (юридическое или физическое), которое по закону является плательщиком налога. Объект налога – предмет, наличие которого дает основание для обложения его владельца налогом. Таким объектом могут выступать земля, имущество, дом и пр. Источник налога - доход, за счет которого уплачивается налог (зарплата, прибыль, проценты).

Единица обложения - единица измерения объекта (например, гектар земли по поземельному налогу). Налоговая ставка - размер налога на единицу обложения.

Ставки налога подразделяются на регрессивные, пропорциональные, прогрессивные.

Соответственно налоги бывают регрессивные, пропорциональные и прогрессивные. При регрессивных налогах процент изъятия дохода налогами уменьшается при возрастании дохода. Косвенные налоги, взимаемые в ценах товаров, всегда регрессивные. Для пропорциональных налогов взимается одна и та же ставка налога независимо от размера дохода. При прогрессивных налогах ставка налога повышается при возрастании дохода. Различают простую и сложную прогрессию. При простой прогрессии ставка налога повышается для всего дохода.

Налоговые льготы - полное или частичное освобождение налогоплательщика от налога в соответствии с действующим законодательством.

Налогооблагаемая база — доход, по отношению к которому применяется налоговая ставка. Этот доход определяется путем вычета из валового дохода налогоплательщика разрешенных законодательством налоговых льгот.

Налоговый оклад — сумма налога, уплачиваемая его субъектом.

Налоговые санкции - наказание за нарушения в сфере налогообложения (уклонение от уплаты налогов, просрочка налоговых платежей, включение в налоговую декларацию ложных сведений и другое).

При всем многообразии форм и видов налогов они делятся на прямые и косвенные. Прямые налоги предполагают непосредственное изъятие части доходов налогоплательщика. К ним относятся налог на доходы физических лиц, налог на прибыль корпораций, поимущественный налог и ряд других. Косвенные налоги - это налоги, взимаемые в ценах товаров и услуг, т.е. перекладываются на конечных потребителей. Косвенные налоги включают налог на добавленную стоимость, акцизы, таможенные пошлины, фискальные монопольные налоги. Налоговая система России включает:

- федеральные налоги, которые взимаются на всей территории России по одинаковым правилам (например, налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, налог на доходы физических лиц, акцизы, налог на доходы банков, налог на операции с ценными бумагами, таможенные пошлины и другие);

- региональные налоги, которые могут вводиться законами субъектов Российской Федерации на своей территории (например, налог на имущество организаций и другие);

- местные налоги, устанавливаемые и взимаемые местными органами власти (например, налог на имущество физических лиц и другие).

Бюджетно-налоговая политика осуществляется государством и по его уполномочию центральными, региональными и местными органами власти. Государство осуществляет фискальную политику, представляющую собой манипулирование государственным бюджетом, включая правительственные доходы и расходы. Целью подобной политики является стимулирование развития производства, занятости, а также снижение инфляции.

Существует два вида фискальной политики: дискреционная и недискреционная.

Дискреционная фискальная политика – сознательное манипулирование правительственными закупками, ставками налогов и размерами трансфертных платежей. Основными инструментами дискреционной политики являются:

- изменение объема налоговых изъятий или налоговой ставки, а также отмена отдельных видов налогов. Меняя налоговую ставку, правительство может удержать доходы от сокращения в период спада или, наоборот, снизить располагаемый доход в период быстрого экономического роста;

- реализация социальных программ, которые включают в себя выплачу пособий по старости, инвалидности, пособий малоимущим семьям и т.д.

В зависимости от состояния экономики правительство проводит либо сдерживающую, либо стимулирующую фискальную политику. При возрастающей инфляции проводится сдерживающая политика, которая предполагает увеличение налогов и сокращение правительственных расходов. В период экономического спада осуществляется стимулирующая политика, предполагающая снижение налогов и увеличение государственных расходов.

Недискреционная фискальная политика - автоматическое изменение налогов и государственных расходов, вызываемое переходом самой экономики из одного состояния в другое при неизменных ставках налогов и трансфертных программ.

• Основным инструментом недискреционной фискальной политики служат встроенные стабилизаторы: пособия по безработице, пособия по бедности, субсидии, которые воздействуют на увеличение или сокращение дефицита государственного бюджета в зависимости от состояния экономики.

Эффективность фискальной политики значительно возрастает, если она сочетается с проведением соответствующей денежно-кредитной политики.

Таким образом, бюджет это объективно обусловленное звено финансовой системы, публичных финансов, централизованный фонд финансовых ресурсов, финансовый план государства, имеющий статус закона на соответствующий финансовый год, форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения деятельности государства и местного самоуправления.

Бюджетная система Российской Федерации состоит из бюджетов трех уровней:

- 1) федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов;
- 2) бюджеты субъектов Российской Федерации;
- 3) местные бюджеты.

Бюджетные отношения включают отношения, складывающиеся в процессе формирования доходов и осуществления расходов бюджетов всех уровней бюджетной системы и бюджетов государственных внебюджетных фондов, государственных и муниципальных заимствований, регулирования государственного и муниципального долга, и отношения, возникающие в процессе составления и рассмотрения проектов бюджетов всех уровней, утверждения и исполнения бюджетов, контроля за их реализацией.

Налоги представляют собой основную часть национального дохода, мобилизуемую во все звенья бюджетной системы. Это обязательные платежи юридических и физических лиц, поступающие государству в заранее установленных законом размерах и в определенные сроки.

Сущность налогов проявляется в их функциях. Налоги выполняют три основные функции, фискальную, регулируемую и контрольную.

Структура налога включает следующие элементы: субъект, объект, источник, единиц обложения, ставку налога, налоговые льготы, налогооблагаемую базу, налоговый оклад.

### Резюме

1. Основой системы регулирования банковской системы и реализации государством денежно-кредитной политики является **Центральный банк**.

2. К основным **функциям Центрального банка** относится: эмиссионная, аккумуляция золотовалютных резервов, кредитование коммерческих банков, лицензирование и нормативный контроль их деятельности, кредитование правительства.

3. **Денежно-кредитная политика** государства представляет собой совокупность мероприятий связанных с **регулированием денежной массы и кредитов**.

4. Основными **методами регулирования денежного рынка** являются: регулирование учетной ставки, нормы обязательных резервов, операции на открытом рынке, контроль по отдельным видам кредитов, регулирование рисков и ликвидности.

5. Общими **принципами** в проведении денежно-кредитной политики для любого государства является применение механизмов **политики дешевых денег** (стимулирование спроса на деньги) и **политики дорогих денег** (ограничение предложения денег).

6. При всей специфике экономических систем различных стран проведение денежно-кредитной политики является важнейшей **функцией государства**, обеспечивающей ему реализацию приоритетов своего развития.

### Контрольные вопросы

1. Понятие банковской системы.
2. Основные элементы банковской системы.
3. Роль коммерческих банков.
4. Центральный банк: функции и регулирующая роль в банковской системе.
5. Основные принципы функционирования специализированных кредитных учреждений.
6. Виды банковских операций.
7. Современные системы банковских платежей.
8. Понятие денежно-кредитной политики.
9. Основные методы денежно-кредитной политики.
10. Основные направления денежно-кредитной политики государства.
11. Дайте развернутое определение понятиям «бюджет» и «бюджетная политика».
12. Каким образом формируются налоговые и неналоговые доходы бюджета?
13. Что представляют собой налоги?
14. Раскройте структуру налога.

### Библиографический список

1. Кэмпбелл Макконнелл, Стенли Брю. Экономикс. М.: Республика, 2000. Т. 1.
2. Теория переходной экономики / Под ред. Е.В. Красниковой. М.: ТЕИС, 1999.
3. Ивашковский С.Н. Макроэкономика. М.: Дело, 2003.
4. Экономическая теория / Под ред. В.Д. Камаева. М., 2002.
5. Федеральный закон о коммерческих банках.
6. Федеральный закон о банковской деятельности.
7. Федеральный закон о защите вкладов.
8. Государственное регулирование рыночной экономики: Учеб. Кушлин – общ. Ред. М.: Изд-во РАГС. 2005г. С. 829. (раздел XV «Валютно-финансовое и денежно-кредитное регулирование, с. 301 -310).
9. Бюджетный кодекс Российской Федерации.

10. Налоговый кодекс Российской Федерации
11. Федеральный закон от 6.10.2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».
12. Бабич Л.Н., Л.Н. Павлова Государственные и муниципальные финансы: Учеб. для вузов. М.: ИНФРА-М, 2003. 568 с.

## Глава 13. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

### 13.1. Сущность, факторы и типы экономического роста

Экономический рост является центральной задачей экономического развития всех государств. Под **экономическим ростом** понимают постоянное увеличение реального объема производства и сопровождающее его улучшение технологических, экономических и социальных характеристик общества.

**Стабильность экономического роста** – одна из главных целей экономической политики. Экономический рост необходим для того, чтобы обеспечить повышение жизненного уровня населения.

Статистически экономический рост выражается в показателях увеличения **реального** валового внутреннего продукта (**ВВП**) или **реального** валового национального продукта (**ВНП**) на душу населения страны.

**Целью экономического роста** является повышение благосостояния страны, а не только увеличение ВВП. Расширение ассортимента производимых товаров и услуг, приспособление структуры выпускаемых товаров к структуре потребностей населения с целью максимального их удовлетворения можно рассматривать как экономический рост.

Экономический рост – это не только увеличение совокупного выпуска или дохода, но и улучшение качественных характеристик экономики в целом, что означает переход общества и экономики на новые качественные уровни своего развития».

Выделяются три основных **типа факторов экономического роста**. Во-первых, факторы предложения – условия, при которых возможно осуществлять рост объемов производства. В состав **факторов предложения** входят: количество и качество природных ресурсов, трудовых ресурсов, объем и качество основного капитала, используемые технологии и практическое применение научных разработок.

Во-вторых, **факторы спроса**. К ним относятся уровень совокупных доходов и расходов в обществе, развития системы кредитных отношений и возможность получения кредита потребителями.

В-третьих, **факторы распределения**. К ним относятся рациональное размещение факторов производства и производительных ресурсов, характер распределения доходов в обществе, изменение экономической структуры страны, динамика цен на производимую продукцию и наличие инфляционных тенденций в экономике.

При рассмотрении факторов экономического роста следует отметить, что реальная возможность осуществления экономического роста появляется при взаимодействии факторов предложения с факторами спроса и распределения. Так, например, факторы предложения означают потенциальную возможность экономического роста, обеспечивают предложение различных видов товаров и услуг, производимых в обществе, но это недостаточно для обеспечения реального экономического роста, необходимо реально обеспечить спрос на растущий объем ресурсов.

Различают **экстенсивный экономический рост**, при котором увеличение национального продукта происходит за счёт **количественного** увеличения факторов производства без изменения уровня техники и технологии, и **интенсивный экономический рост** – на основе **новой** техники и технологии. Важнейший фактор интенсивного экономического роста – повышение **производительности труда**.

Экономический рост приводит к структурным изменениям в экономике.

Для большинства растущих экономик характерна общая схема развития:

- в общем объеме выпуска продукции и структуре занятости снижается доля сельского хозяйства;
- на первых порах происходит увеличение доли промышленного сектора, а затем растёт доля сферы услуг;
- урбанизация (процесс сосредоточения населения и экономической жизни в крупных городах).

**С позиции регулирования экономики проблема обеспечения экономического роста сводится:**

- к выделению тех отраслей, которые являются источниками роста, и созданию соответствующей структуры экономики;
- определению объема инвестиций, показывающих рост национального дохода страны, по возможности при полной загрузке производственных мощностей;
- вычислению источников роста;
- формированию такой политической, социальной и институциональной структуры, которая позволяет использовать побуждения к экономическому росту.

Чтобы объективно и комплексно оценить качество, уровень эффективности хозяйственной деятельности, масштабы и темпы социально-экономического развития, необходимо использовать такие показатели, как, например, себестоимость продукции; качество продукции, работ, услуг управления; квалификация персонала; качество использования материалов, сырья, топливно-энергетических ресурсов; эффективность использования основных и оборотных производственных фондов и мощностей; эффективность использования собственности и др. В качестве обобщающих - рентабельность продукции и рентабельность производств. Рентабельность продукции (РП) – это отношение прибыли от реализации продукции (балансовая прибыль БП) к полным издержкам ее производства и обращения (себестоимость С).

$$РП_p = \frac{БП}{С} \cdot 100$$

Рентабельность производства (РП) – показатель эффективности использования основных средств предприятия, производственных ресурсов и определяется как отношение от реализации (балансовая прибыль БП) к среднегодовой стоимости основных производственных фондов (ОПФ) и нормируемых оборотных средств (НОС)

$$РП = \frac{БС}{ОПФ + НОС} \cdot 100$$

Еще одним важным обобщающим показателем эффективности является показатель чистой продукции (ЧП) на один рубль затрат, который характеризует эффективность затрат и определяется как отношение национального дохода (НД) к сумме издержек (себестоимость) за данный период времени.

$$ЧП = \frac{НД}{С}$$

### 13.2. Модели макроэкономического роста

Стремление описать состояние макроэкономического равновесия привело к созданию ряда **моделей экономического роста**.

**Суть их сводится к анализу вероятностных отклонений реальных процессов от теоретического равновесия. Определяя математические зависимости факторов обуславливаю-**



щих экономический рост, можно в полной мере оценить условия, благоприятствующие или, напротив, тормозящие развитие экономической системы.

Среди наиболее известных моделей можно выделить:

1. факторную модель **Кобба-Дугласа**;
2. модель экономической динамики **Р. Солоу**;
3. модель краткосрочного экономического равновесия **Дж. Кейнса**;
4. модель динамического равновесия **Харрода-Домара**.

#### **Факторная модель Кобба-Дугласа.**

В основе данной модели лежит математическая зависимость затрат труда, стоимости основных фондов, коэффициентов эластичности и объема производства, изменения которого и определяют экономический рост.

$$V=AL \alpha K \beta,$$

где  $V$  – объем производства (стоимостное выражение),

$L$  – затраты труда;

$K$  – основные фонды (стоимостное выражение);

$A$  – коэффициент пропорциональности;

$\alpha$   $\beta$  – коэффициенты эластичности, показывающие, как возрастает объем продукции при увеличении фактора производства на единицу.

#### **Модель Р. Солоу**

Если предыдущая модель описывает зависимость роста объемов производства от влияния двух факторов: основных фондов и затрат труда, то в данной модели наряду с ними учитываются факторы накопления, амортизации и потребления.

Это позволяет находить оптимальную норму накопления, учитывать технологическое воздействие капитала, рабочей силы и других факторов производства.

Модель представлена в виде системы уравнений.

$$V=F(KL)$$

$$V=S+C$$

$$S = s*V \text{ (где } 0 < s < 1; s = \text{const)}$$

$$S = K+U*K' \text{ (где } 0 < U < 1; U = \text{const)}$$

$$L=g*L', g = \text{const},$$

где  $V$  – объем валового национального продукта;

$C$  – фонд потребления;

$S$  – фонд накопления;

$L$  – объем трудовых ресурсов;

$K$  – объем основного капитала;

$s$  – норма накопления;

$U$  – норма амортизации;

$K'$  – чистый прирост капитала;

$L'$  – прирост рабочей силы;

$g$  – коэффициент прироста рабочей силы.

#### **Модель краткосрочного экономического равновесия Дж. Кейнса**

Дж. Кейнс связывал динамику изменения национального дохода с влиянием факторов потребления и накопления. Характерно, что основная зависимость строится на взаимовлиянии сбережений, накоплений и инвестиций.

В общем виде она может быть представлена:

$$T_{\text{пр}} = \Delta \text{НД} / \text{НД} = \text{ФН} / \text{НД} / \text{ФН} / \Delta \text{НД} * \text{Нн} / \Delta \text{КЕ},$$

где  $T_{\text{пр}}$  – темп прироста национального дохода;

$\text{НД}$  – величина национального дохода;

$\Delta \text{НД}$  – прирост национального дохода;

$\text{ФН}$  – фонд накопления;

$N_n$  – норма накопления в национальном доходе;  
 $\Delta KE$  – капиталоемкость прироста национального дохода.

### **Модель Харрода-Домара**

Развивая идеи моделирования экономического роста, Р. Харрод и Е. Домар рассмотрели ситуацию не статического (модель Дж. Кейнса), а динамического равновесия, т.е. устойчивость темпов экономического роста.

Р. Харрод выделяет три фактора роста: прирост населения, увеличение производительности труда, размеры накопленного капитала.

Устойчивый темп роста  $G_n$  обеспечивается потребностями в капиталовложениях  $G_n^*$   $G_r$ ,

где  $G_r$  – определяется приростом основного и оборотного капитала, необходимого для обеспечения прироста единицы продукции.

Для обеспечения устойчивого роста производства в условиях полной занятости инвестируемая доля дохода  $G_n^*$   $G_r$  должна равняться сберегаемой доле  $S$ .

Однако существуют фактические темпы роста  $G$  и «естественный темп»  $G_n$ , определяемый условием, когда нет безработицы, экономических кризисов и т.д.

Устранить разницу между данными показателями, достигнув макроэкономического равновесия, призван показатель гарантированного темпа роста  $G_w$ .

Тем самым для обеспечения устойчивого роста фактическая потребность в капитале должна быть равна его потребности при гарантированном темпе роста:

$$G^* G_r = S = G_w^* G_r.$$

Несмотря на абстрактный характер приведенных моделей экономического роста (отражены лишь общие зависимости), они показательны в определении общих принципов построения системы экономического роста и ее факторного анализа.

### **13.3. Инновации – важнейший фактор экономического роста в условиях новой экономики**

Последние два десятилетия отмечены становлением глобальной экономической системы. Мир стоит на пороге перехода к **новой инновационной экономике**, основу которой будут составлять высокотехнологические компании. Интенсификация научно-технического прогресса и тенденции, присущие современному этапу экономического развития прежде всего в индустриально развитых странах, свидетельствует о том, что инновационный тип развития будет для них определяющим. Уже сегодня можно определить те факторы, которые отличают новую экономику:

Новая экономика основана на знаниях и передовых технологиях, что заставляет выйти на первый план интеллектуальную составляющую товара и услуги. Основные доходы предприятий в новой экономике основываются на оригинальных идеях, а также технологиях и моделях ведения бизнеса. Следовательно, наукоемкие продукты становятся определяющим фактором экономического роста.

Обработка и обмен информацией становятся более мощным и эффективным средством ведения бизнеса, чем перемещение физических товаров. Стоимость компаний все в большей степени определяется нематериальными активами (идеи, технологии, стратегии использования главных информационных ресурсов компании).

Фокус новой экономики окончательно смещается с производства товаров на оказание услуг: большая часть рабочей силы занята в сфере услуг или обработки информации.

Особое значение приобретает уже не физическая составляющая капитала, но капитал человеческий и, что особенно важно, социальный.

В новой экономике идет усиление конкуренции и превращение инновационного процесса не только в достаточный, но и необходимый (критический) элемент успеха.

Изменяется отношение к рынку, возникают новые возможности привлечения потребителей. Произошел переход в сознании производителя от пассивной маркетинговой страте-

гии («найди потребность и удовлетвори ее») к активной («создай потребность и удовлетвори ее»). Естественно, в современном мире бурное развитие телекоммуникаций дает возможность влиять на массовое сознание, позволяет быстро и с меньшими издержками создать массовую потребность. ИТ-технологии позволяют персонифицировать информацию, товар так, чтобы он наиболее полно удовлетворял потребность конкретного клиента.

Следовательно, это экономика, в которой риск, неуверенность и постоянные изменения являются правилом, а не исключением из него. Такая экономика должна породить принципиально новый тип организации (предпринимательские организации и иные формы мягких систем) и, следовательно, новые теории управления этими организациями. Это экономика в глобальном мире, где у каждого есть равные возможности вступить во всеобщую конкурентную борьбу. Соображения экономии внутренних издержек или эффекта масштаба уходят на второй план, уступая пальму первенства соображениям максимизации функциональной совместимости организации со своим бизнес окружением.

В современных условиях происходит постоянное возрастание веса и влияния инноваций. В соответствии с международными стандартами **инновация** определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам.

**Инновационный тип развития** общества предполагает активизацию процессов поиска, подготовки и реализации нововведений и распространения данных новшеств на все сферы общественной жизни. Общество пронизывается идеями постоянного обновления, направленного на совершенствование принципов и методов хозяйствования, усиление взаимосвязей и взаимозависимостей между наукой, техникой и производством, что в конечном счете ведет к улучшению качества жизни и позволяет более полно реализовать цели, потребности и способности человека.

Инновационная деятельность возможна и необходима во всех сферах жизнедеятельности общества, однако на данном этапе ключевым фактором успеха и социально-экономического роста является активизация научно-технического прогресса как наиболее яркого проявления инновационного типа развития общественных отношений.

**Высокие технологии** - это та сфера, которая может решить самые амбициозные задачи в социально-экономическом развитии любого государства. Именно они являются тем мощным рычагом, с помощью которого многие страны не только преодолевают спад в экономике, но и обеспечивают ее структурную перестройку и насыщают рынок разнообразной конкурентной продукцией.

Во всем мире инновационная деятельность рассматривается сегодня как одно из главных условий модернизации экономики. Традиционные отрасли производства во многом исчерпали как экстенсивные, так и интенсивные возможности своего развития. Поэтому во многих странах на первый план выдвигаются отрасли и сферы деятельности, основанные на использовании новейших технологий.

**Технологический бизнес** – одна из наиболее прибыльных и закрытых отраслей предпринимательства. Внедрение новых технологий в промышленное производство, как показывает практика, позволяет осуществить качественный прорыв на мировом рынке товаров и услуг. Конкурентоспособными в данной сфере являются лишь фирмы нескольких наиболее развитых стран, а остальные и развивающиеся страны (в том числе и Россия) обречены на пассивную роль получателя, потребителя новой технологии. В развитых странах высокотехнологический комплекс определяет экономический рост, тянет за собой всю остальную экономику, заставляя ее адаптироваться к высоким технологиям.

В группу высокотехнологических производств с технологиями «высокого уровня» обычно включаются производства, обеспечивающие выпуск наукоемкого продукта, рассчитанного на массового потребителя. Как свидетельствует мировой опыт, альтернативы инновационному пути развития нет. Создание, внедрение и широкое распространение но-

вых продуктов, услуг, технологических процессов становятся ключевыми факторами роста объемов производства, занятости, инвестиций, внешнеторгового оборота, улучшения качества продукции, экономии трудовых и материальных затрат, совершенствования организации производства и повышения его эффективности. Все это предполагает конкурентоспособность предприятий и выпускаемой ими продукции на внутреннем и мировом рынках, улучшает социально-экономическую ситуацию в стране.

Именно поэтому в XXI в. важнейшим условием ускоренного прогресса социально-экономического развития является эффективная **инновационная политика**, поскольку динамичное социально-экономическое развитие многих стран мира стало окончательно основываться исключительно на инновациях, последствия которых приняли стратегически важный характер.

Современная типология стран мирового сообщества берет за основу уже не мощь вооруженных сил, экономические показатели (бедные и богатые страны, индустриальные и сельскохозяйственные и т.п.), а способность производить и реализовывать высокие технологии. С этой точки зрения страны делятся на сырьевые, товаропроизводящие, производящие технологии, производящие научные знания и высокие технологии.

Страны, принадлежащие к последней группе, одновременно являются мировыми экономическими, технологическими, научными и военными лидерами. Этот комплекс отраслей представляет стратегию передовых рубежей, поскольку развитие и государственная поддержка высоких технологий становятся актуальной задачей не только экономической, но и политической. Основной акцент при реализации инновационной политики делается на малые и средние инновационные предприятия.

Хочет этого Россия или нет, но она вынуждена принять инновационный вызов. Сегодня вопрос стоит так: либо сокращение экономического, промышленно-производственного потенциала страны будет компенсировано на передовом научно-техническом, технологическом уровнях, для чего потребуются резкое увеличение инновационной активности, либо страна будет отброшена назад не только по объему выпускаемой продукции, но и по ее технологическим возможностям, отстанет навсегда во всех видах своего развития от высокоразвитых стран.

Создание национальной **инновационной системы** выдвигается в число высших приоритетов социально-экономической политики Российского государства. По сути, речь идет о форсированном переходе к экономике развития. А для достижения этой цели нужно решить ряд крупнейших задач, одна из которых сводится к резкому увеличению инновационной емкости экономики и стимулированию инноваций.

Разработка, создание и распространение нововведений являются неотъемлемой составной частью **инновационной деятельности**, под которой понимается целенаправленная система мероприятий по разработке, внедрению, освоению, производству, диффузии и коммерциализации новшеств. В основе инновационной деятельности лежит **инновационный процесс**. Таким образом, инновационный процесс определяется совокупностью работ в сфере инновационной деятельности, которые регламентированы этапами их организации, ресурсными возможностями, стадиями эволюции научного знания от зарождения перспективной идеи создания новой техники или новых продуктов до их коммерциализации.

Обычно инновационный процесс представляют в следующих трех логических формах: простой внутриорганизационной (натуральной), простой межорганизационной (товарной) и расширенной.

В Основных направлениях политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 г. содержатся следующие определения:

- **инновационная деятельность** - выполнение работ и (или) оказание услуг, направленных:

- на создание и организацию производства принципиально новой или с новыми потребительскими свойствами продукции (товаров, работ, услуг);

- создание и применение новых или модернизацию существующих способов (технологий) ее производства, распространения и использования;

- применение структурных, финансово-экономических, кадровых, информационных и иных инноваций (нововведений) при выпуске и сбыте продукции (товаров, работ, услуг), обеспечивающих экономию затрат или создающих условия для такой экономии.

• **инновационная продукция** - результат инновационной деятельности (товары, работы, услуги), предназначенный для реализации;

• **инновационная система** - совокупность субъектов и объектов инновационной деятельности, взаимодействующих в процессе создания и реализации инновационной продукции и осуществляющих свою деятельность в рамках проводимой государством политики в области развития инновационной системы;

• **инфраструктура инновационной системы** - совокупность субъектов инновационной деятельности, способствующих осуществлению инновационной деятельности, включая предоставление услуг по созданию и реализации инновационной продукции. К инфраструктуре инновационной системы относятся центры трансфера технологий, инновационно-технологические центры, технопарки, бизнес-инкубаторы, центры подготовки кадров для инновационной деятельности, венчурные фонды и др.

Инновационная деятельность базируется на приоритетах, которые формируются в сфере коммерциализации результатов исследований и разработок во взаимодействии с предпринимательским сектором экономики исходя из национальных интересов страны и с учетом мировых тенденций развития науки, технологий и техники.

В настоящее время инновационная деятельность в России переживает трудные времена. До начала реформ роль нормативно-финансового регулятора инноваций выполняла государственная планово-распределительная система. Крупномасштабные инновации осуществлялись государством, внедрение новшеств обеспечивалось централизацией и концентрацией различного рода ресурсов на приоритетных и важнейших направлениях развития науки и техники.

Специфика сложившейся ситуации заключается в том, что в стране имеются значительные фундаментальные и технологические заделы, уникальная научно-производственная база и высококвалифицированные кадры. В то же время крайне слаба ориентация этого инновационного потенциала на реализацию научных достижений в производстве и других сферах деятельности.

Основные трудности в реализации инновационного потенциала связаны с нехваткой собственных средств у организаций, ограниченностью бюджетного и внебюджетного финансирования, в том числе заемных и привлеченных средств.

Особенно низким уровнем инновационной активности отличаются отрасли, ориентированные на удовлетворение потребностей внутреннего рынка: легкая и пищевая промышленность, промышленность строительных материалов. В условиях низкой конкурентоспособности отечественных потребительских товаров, сопровождаемой интенсивной импортной интервенцией, спад объемов производства в названных отраслях продолжает оставаться значительным. Перелом сложившейся тенденции возможен только на основе активизации инновационной деятельности в соответствующих отраслях экономики страны.

Дефицит средств является главным, но не единственным фактором спада инновационной активности. Страна встала на путь рыночных реформ, а научно-техническая сфера оказалась не готовой к работе в новых условиях. Научно-технические разработки далеко не всегда становятся инновационным продуктом, готовым для производства и эффективной реализации. Существуют проблемы правового и организационного порядка в охране и передаче интеллектуальной собственности, сертификации инновационной продукции.

Повышенного внимания и существенного совершенствования заслуживает **инвестиционный механизм** инновационной деятельности.



Попытки поддерживать все отрасли экономики страны без учета специфики их инновационной деятельности и выделения приоритетов не позволяют успешно развивать ростки рыночных структур в этой сфере.

Особый режим для нововведений, страхование рисков, венчурные фонды, инновационная инфраструктура - это те необходимые условия, без которых нельзя обеспечить инновационный прорыв как государственных организаций, так и организаций других форм собственности.

Весомое значение наряду с крупными фирмами, консорциумами и объединениями имеют малые организации. В развитых странах они обеспечивают примерно половину всех нововведений. Количество нововведений в малых фирмах на единицу затрат, как правило, больше, чем в средних и крупных фирмах. Кроме того, малые фирмы почти на треть опережают крупные в скорости освоения новшеств.

**Государственная инновационная политика** является мощным рычагом, с помощью которого предстоит преодолеть спад в экономике, обеспечить ее структурную перестройку и насытить рынок разнообразной конкурентоспособной продукцией. Она призвана обеспечить увеличение валового внутреннего продукта страны за счет освоения производства принципиально новых видов продукции и технологий, а также расширения на этой основе рынков сбыта отечественных товаров.

**Целью** государственной политики в области развития инновационной системы является формирование экономических условий для вывода на рынок конкурентоспособной инновационной продукции в интересах реализации стратегических национальных приоритетов Российской Федерации: повышение качества жизни населения, достижение экономического роста, развитие фундаментальной науки, образования, культуры, обеспечение обороны и безопасности страны путем объединения усилий государства и предпринимательского сектора экономики на основе взаимовыгодного партнерства.

Для достижения цели государственной политики в области развития инновационной системы за счет внедрения и коммерциализации научно-технических разработок и технологий, ускоренного развития наукоемких высокотехнологичных и ресурсосберегающих производств необходимо решить следующие основные **задачи**:

- обеспечить нормативно-правовое регулирование инновационной деятельности;
- обеспечить рациональное сочетание механизмов государственного прямого и косвенного стимулирования и рыночных механизмов при осуществлении инновационной деятельности;
- создать условия для развития кадрового потенциала отечественной науки и обеспечения преемственности в научной и технологической сферах;
- обеспечить активное развитие инновационной деятельности предприятий и организаций, работающих в области коммерциализации технологий;
- усилить государственное регулирование и поддержку научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в конкурентоспособных областях, к которым, прежде всего, относятся: оборонно-промышленный комплекс, атомная и авиакосмическая промышленность, связь и телекоммуникации, фармацевтика и биотехнология, производство программного обеспечения;
- обеспечить развитие инновационных технологий, направленных на повышение эффективности использования энергетических и природных ресурсов страны, включая уникальные технологии, созданные в оборонно-промышленном комплексе;
- обеспечить ускорение процессов интеграции научной, образовательной и производственной деятельности для повышения конкурентоспособности российской экономики;
- обеспечить повышение эффективности государственно-частного партнерства при реализации важнейших инновационных проектов государственного значения;
- стимулировать привлечение российских и иностранных инвестиций в наукоемкие высокотехнологичные отрасли экономики страны.

Государственная политика в области развития инновационной системы должна реализовываться по следующим **направлениям**:

- создание благоприятной экономической и правовой среды в отношении инновационной деятельности;
- формирование инфраструктуры инновационной системы;
- создание системы государственной поддержки коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности.

Успех инновационной деятельности в значительной степени определяется **формами ее организации и способами финансовой поддержки**. По мере того как новые научные разработки и технологии становятся основополагающими составляющими национальной силы государства, развитые страны находят разнообразные возможности для поддержки и развития инноваций. При этом ширится разнообразие методов финансирования инновационной деятельности и спектр мероприятий по косвенной поддержке инноваций.

Развитые страны черпают финансовые ресурсы для инновационной деятельности как из государственных, так и из частных источников: для большинства стран Западной Европы и США характерно равное распределение финансовых ресурсов для НИОКР между государственным и частным капиталом.

В экономике рыночного типа субъектами финансирования выступают самостоятельные предприятия, промышленные компании, финансово-промышленные группы, малый инновационный бизнес, инвестиционные и инновационные фонды, органы местного самоуправления, частные лица и т.д. Все они в той или иной форме участвуют в воспроизводственном процессе и опосредованно способствуют развитию инновационной деятельности. Принципы организации финансирования должны быть ориентированы на множественность источников финансирования, на гибкость и динамичность отдельных элементов системы и предполагать быстрое и эффективное внедрение инноваций с их последующей коммерциализацией, обеспечивающей рост финансовой отдачи от инновационной деятельности.

**Система финансирования инновационной деятельности** представляет собой сложное переплетение форм и источников, различающихся по виду собственности, степени централизации, а также по уровням собственников и формам финансирования. До 1991 г. финансирование инновационной деятельности базировалось в России в основном на бюджетных ассигнованиях. В настоящее время принята следующая классификация источников финансирования инноваций:

- государственные инвестиционные ресурсы (бюджетные средства, средства внебюджетных фондов, государственные заимствования, пакеты акций, имущество государственной собственности);
- инвестиционные, в том числе финансовые ресурсы хозяйствующих субъектов коммерческого и некоммерческого характера, а также общественных организаций, физических лиц и т.д.

#### **13.4. Венчурное инвестирование – катализатор инновационного развития**

Внедрение новых технологий и продуктов всегда связано с повышенным риском. Поэтому трудно переоценить роль **венчурного инвестирования**, играющего роль катализатора процесса становления новой инновационной экономики. Венчурный капиталист способен с помощью соответствующих финансовых инструментов участвовать в поддержке высокорисковых инновационных проектов.

Рисковое (венчурное) финансирование не только раздвигает рамки традиционного хозяйствования, но и создает новый тип инвестиционного механизма, позволяющий совершенствовать инновационную деятельность и повышать эффективность функционирования экономической системы в целом.

Название «венчурный» происходит от английского «venture» - «рискованное предприятие или начинание». **Венчурное инвестирование**, как правило, осуществляется в малые

и средние частные или приватизированные предприятия без предоставления ими какого-либо залога или залога в отличие, например, от банковского кредитования. Венчурные фонды или компании предпочитают вкладывать капитал в фирмы, чьи акции не обращаются в свободной продаже на фондовом рынке, а полностью распределены между акционерами - физическими или юридическими лицами. Инвестиции направляются либо в акционерный капитал закрытых или открытых акционерных обществ в обмен на долю или пакет акций, либо предоставляются в форме инвестиционного кредита, как правило, среднесрочного по западным меркам, на срок от 3 до 7 лет.

Венчурный инвестор, как правило, не стремится приобрести контрольный пакет акций компании (во всяком случае при первичном инвестировании). Цель венчурного капиталиста иная. Приобретая пакет акций или долю, меньшую, чем контрольный пакет, инвестор рассчитывает, что менеджмент компании будет использовать его деньги в качестве финансового рычага для того, чтобы обеспечить более быстрый рост и развитие своего бизнеса. Ни инвестор, ни его представители не берут на себя никакого иного риска (технического, рыночного, управленческого, ценового и пр.), за исключением финансового. Все перечисленные риски несет на себе компания и ее менеджеры. При этом еще одним предпочтением венчурного инвестора является принадлежность контрольного пакета менеджерам компании. Имея у себя контрольный пакет, они сохраняют все стимулы для активного участия в развитии бизнеса.

Если компания в период нахождения в ней в качестве совладельца и партнера венчурного инвестора добивается успеха, т.е. если ее стоимость в течение 5-7 лет увеличивается в несколько раз по сравнению с первоначальной до инвестиций, риски обеих сторон оказываются оправданными и все получают соответствующее вознаграждение. Если же компания не оправдывает ожидание венчурного капиталиста, то он может полностью потерять свои деньги либо в лучшем случае вернуть вложенные средства, не получив никакой прибыли. И второй и третий варианты считаются неудачами. Прибыль венчурного капиталиста возникает лишь тогда, когда по прошествии 5-7 лет после инвестирования он сумеет продать принадлежащий ему пакет акций по цене, в несколько раз превышающей первоначальное вложение. Поэтому венчурные инвесторы не заинтересованы в распределении прибыли в виде дивидендов, а предпочитают всю полученную прибыль реинвестировать в бизнес. Сам процесс продажи в венчурном бизнесе также имеет свое название – «выход». Период пребывания венчурного инвестора в компании носит наименование «совместное проживание».

Разделение совместных рисков между венчурным инвестором и предпринимателем, длительный период «совместного проживания» и открытое декларирование обеими сторонами своих целей на самом начальном этапе общей работы - слагаемые вполне вероятного, но не автоматического успеха. Однако именно такой подход представляет собой основное отличие венчурного инвестирования от банковского кредитования или стратегического партнерства.

Венчурный капитал как альтернативный источник финансирования частного бизнеса зародился в США в середине 50-х гг. XX в. В Европе он появился только в конце 70-х годов. Становление венчурного капитала совпало по времени с бурным развитием компьютерных технологий и ростом благосостояния среднего класса американцев. Современные гиганты компьютерного бизнеса DEC, Apple Computers, Compaq, Sun Microsystems, Microsoft, Lotus, Intel сумели стать тем, кем они есть теперь во многом благодаря венчурному капиталу. Более того, бурный рост новых отраслей, таких, как персональные компьютеры и биотехнология, оказался возможным в основном при участии венчурных инвестиций.

Венчурный бизнес является сегодня сегментом отрасли прямых инвестиций в акционерный капитал, однако значение его трудно переоценить, т.к. рискованный капитал является практически единственным источником финансовой поддержки малых инновационных предприятий на самых ранних стадиях существования - от идеи до выхода и закрепления

их продукции на рынке. Именно поэтому венчурный капитал стал центром кристаллизации для формирования в США и Западной Европе современной мощной индустрии прямых инвестиций.

В настоящее время в экономически развитых странах действует как бы двухэтапная схема инвестирования перспективной компании: на начальных этапах и в период укрепления на рынке ее поддерживает венчурный капитал, после чего включается капитал фондов прямого инвестирования.

Капитал для венчурных инвестиций предоставляется корпоративными (коллективными) и индивидуальными венчурными инвесторами. Основную часть корпоративного сектора составляют независимые венчурные фонды (компании, фирмы), обычно представляющие собой партнерства. Часто венчурные фонды создаются как аффилированные (дочерние) структуры отдельными банками и страховыми компаниями. Индивидуальный сектор венчурного бизнеса представляют частные инвесторы, так называемые «бизнес-ангелы». Наиболее важна роль «бизнес-ангелов» на самых ранних стадиях зарождения и формирования компаний - стадий «посева» и «старта», т.е. когда компания готовится к выводу своего продукта на рынок.

Малый инновационный бизнес является базой, основной питательной средой венчурного капитала. На долю мелких высокотехнологических фирм в мире приходится более 85% объема средств рискованного финансирования. Таким образом, можно утверждать, что развитие малого инновационного предпринимательства является важнейшим направлением формирования национальной системы венчурного инвестирования. Его неразвитость, а следовательно, отсутствие полноценного спроса на рискованный капитал являются главными причинами, сдерживающими развитие венчурного финансирования инновационной деятельности в современной России.

Участие правительств западных стран в процессе венчурного инвестирования играет большую роль. С одной стороны, оно демонстрирует желание и способность государства разделить риски с коммерческими инвесторами и понимание государством необходимости сохранения национальных частных капиталов на рынке своей страны. С другой стороны, такое участие стимулирует привлечение в реальный сектор экономики общественных средств.

Как любой другой, венчурный бизнес в своем развитии переживал взлеты и падения, однако общая положительная тенденция его развития подтверждает эффективность являющегося его основой сочетания современных финансовых и управленческих механизмов, опоры на потенциал высоких технологий и энергию предпринимательства.

Процессу венчурного инвестирования присуща определенная цикличность. В среднем венчурный цикл занимает около десятилетия. В прошлом венчурный рынок испытал периоды подъема в 1964-1971-м, 1978-1987-м и 1994-2000 гг. Низшие точки спада были соответственно в 1975-м и в 1992-м гг. Есть основания полагать, что дно последнего спада было достигнуто в конце 2003 г. и сейчас мировой рынок венчурных инвестиций находится в начале нового продолжительного циклического подъема.

Основой для бума 60-х гг. была микроэлектроника, для бума 70-80-х гг. - персональные компьютеры, для бума 90-х гг. - Интернет. Что станет основой для нового рывка, окончательно будет понятно только через некоторое время. Фаворитом последних нескольких лет, бесспорно, являются мобильность и беспроводные технологии или, другими словами, всевозможные приложения радио, прежде всего в гигагерцевом диапазоне.

Подъему венчурной отрасли в современном мире способствуют процессы глобализации, информатизации общества, увеличение роли знаний и информации в бизнесе. В индустриально развитых странах государство обеспечивает соответствующие условия для благоприятного развития венчурной инвестиционной деятельности.

**Развитие индустрии венчурного капитала и прямого инвестирования в России** в настоящий момент является одним из приоритетных направлений государственной инно-

вационной политики и необходимым условием активизации инновационной деятельности, повышения конкурентоспособности отечественной промышленности.

Уровень и динамика коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности, снижение рисков для инвестиций в высокотехнологичные отрасли и повышение конкурентоспособности экономики страны в целом являются решающим фактором экономического роста, улучшения качества жизни населения, обеспечения социально-экономической стабильности и национальной безопасности Российской Федерации.

### Резюме

1. Под **экономическим ростом** понимают постоянное увеличение реального объема производства и сопровождающее его улучшение технологических, экономических и социальных характеристик общества.

2. Экономический рост необходим для того, чтобы обеспечить повышение жизненного **уровня населения** и экономическую **безопасность** страны.

3. Поскольку целью экономического роста является повышение благосостояния населения страны, то только **увеличение ВВП**, сопровождающееся его **качественным** совершенствованием, можно рассматривать в качестве экономического роста.

4. **Основными факторами экономического роста** являются: факторы предложения; факторы спроса; факторы распределения.

5. Существует два вида экономического роста: **экстенсивный тип** экономического роста и **интенсивный тип** экономического развития.

6. Основными показателями экономического роста являются: **темпы роста** и **темпы прироста** валового внутреннего продукта, валового национального продукта.

7. Экономический рост приводит к **структурным изменениям в экономике**.

8. Основными **моделями макроэкономического роста** являются: модели Харрода, Донара, модель Солоу, модель К. Дугласа, модель Дж. Кейнса.

9. В современных условиях, характеризующихся сменой экономических формаций и технологических укладов, становление **новой информационной экономики** происходит при постоянном возрастании веса и влиянии **инноваций**.

10. Во всем мире **инновационная деятельность** рассматривается сегодня как одно из главных условий модернизации экономики.

11. Создание национальной **инновационной системы** выдвигается в число высших приоритетов социально-экономической политики Российского государства.

12. **Государственная инновационная политика** должна реализовываться по следующим направлениям: создание благоприятной экономической и правовой среды в отношении инновационной деятельности; формирование инфраструктуры инновационной системы; создание системы государственной поддержки коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности.

13. Успех инновационной деятельности в значительной степени определяется формой ее организации и способами финансовой поддержки. Поэтому трудно переоценить роль **венчурного инвестирования**, играющего роль катализатора процесса становления новой инновационной экономики.

### Контрольные вопросы

1. Определите сущность экономического роста.
2. Назовите факторы и виды экономического роста.
3. Каковы основные показатели экономического роста?
4. Дайте характеристику основных моделей макроэкономического роста.
5. Чем характеризуется новая инновационная экономика?
6. Дайте определение инновационной деятельности.
7. Что такое венчурное инвестирование?



### Библиографический список

1. Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года (утв. письмом Правительства РФ от 05.08.2005 г. № 2473п-П7).
2. Ивашковский С.Н. Экономика: микро- и макроанализ. М.: Дело, 2001.
3. Кобрин Ю. Инновации – условие конкурентоспособности // Экономист. 2004. № 12. С. 22-29.
4. Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стенли Брю. Экономикс. М.: Республика, 2000. Т. 1.
5. Плотников А.Н. Перспективы венчурного инвестирования инновационной деятельности // Финансы. 2003. № 5. С. 15-20.
6. Новиков Ю.С. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. Сыктывкар: ИУМС, 2005. 170 с.
7. Самуэльсон П. Экономика. М., 2000. Экономическая теория / Под ред. В.Д. Камаева., М., 2002.
8. Шихвердиев А.П. Венчурное инвестирование – катализатор экономического роста // Экономическая наука: проблемы теории и методологии: Матер. междунауч. конференции. СПб., 2002. 312 с.
9. Шихвердиев А.П. Роль совершенствования управления собственностью и корпоративное управление в обеспечении экономического роста // Управление государственной собственностью, корпоративное управление и экономический рост. Матер. респуб. науч.-практ. Конференции. Сыктывкар: Полиграф-сервис, 2003. С.10-13.
10. Экономическая теория / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. СПб., 2001.
11. Государственное регулирование рыночной экономики: Учеб. / Под общ. ред. В.И. Кушлин. М.: Изд-во РАГС. 2005г. С. 829 (раздел XX «Экономический рост – стратегическая задача государства», с. 194-206).

## Глава 14. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

### 14.1. Сущность мирового рынка и мирового хозяйства

В основе мирового хозяйства лежит объективный процесс международного разделения труда. Под **международным разделением труда** понимается специализация страны или группы стран на выпуске отдельного или нескольких товаров, для производства которых имеются абсолютные или относительные преимущества в издержках производства или качества продукции.

Факторами, приводящими к международному разделению труда, являются **естественные** условия производства (природно-климатические условия, наличие (отсутствие) полезных ископаемых, географическое расположение страны, площадь, занимаемая страной, численность населения, уровень профессиональной подготовки рабочей силы) и **приобретенные** условия (состояние и влияние НТП на уровень производства, вовлеченность страны в международную экономическую интеграцию).

Международное разделение труда является материальной основой **внешней торговли** государств, образования и развития мирового рынка, мирового хозяйства в целом.

Как экономическая категория **мировой рынок** (МР) мало отличается от национального рынка. Главные отличия состоят в субъектах рыночных отношений, территориальном пространстве и условиях поставки товаров. Так, субъектами МР помимо производственных и коммерческих структур могут выступать государства, международные экономические и финансовые организации, интеграционные группировки государств. Территориальное пространство МР распространяется за пределы границ национальных государств, может иметь внутриконтинентальный и даже межконтинентальный характер. Условия поставки товаров на мировой рынок отличаются от таковых на внутренний рынок таможен-

ным режимом, внешней политикой. Поэтому сущность МР трактуется многомерно и неоднозначно. Можно дать следующее определение: **мировой рынок – это система устойчивых товарно-денежных отношений между странами и их субъектами хозяйствования, связанных между собой участием в международном разделении труда.**

Мировой рынок прошел длительный процесс становления и развития. Он возник еще в античном обществе, когда Финикия, Древний Египет, Греция, Рим вели торговлю как между собой, так и с многочисленными городами Средиземноморья и Черного моря. Тогда мировой рынок носил преимущественно внутриконтинентальный характер. Товарная структура МР в то время была представлена в основном продукцией ремесленного производства и сельского хозяйства.

Следующий виток в развитии МР произошел при феодализме, именно в эту эпоху древний мировой рынок из внутриконтинентального перерос в межконтинентальный. Например, средневековый Китай вел торговлю не только с Индией, но и с Аравией и Южной Африкой. Дальнейшему расширению территориальных рамок МР способствовали великие географические открытия, позволившие вовлечь в торгово-экономические связи население и территории американского континента.

Однако **завершение формирования мирового рынка** приходится на эпоху капиталистической цивилизации, когда было покончено с натурализацией хозяйства, утвердилась всеобщность товарно-денежных отношений, сложился и под воздействием промышленной революции последней трети XVIII и на протяжении XIX-XX вв. углублялся процесс международного разделения труда. Только на машинной стадии мировой рынок становится вполне сформировавшимся и развитым экономическим явлением, создается прочная база для развития регулярного и всестороннего международного товарообмена. Межгосударственный внутри- и межконтинентальный товаропоток опирался на постоянное и массовое производство товаров для продажи на мировых рынках, развитую сеть международных средств транспорта и связи.

Эволюция мирового рынка приводит к становлению и развитию мирового хозяйства. **Мировое хозяйство представляет собой совокупность национальных экономик всех стран мира, находящихся в постоянной и растущей взаимосвязи, взаимозависимости, объединяемых процессом международного разделения труда в единую хозяйственную систему и регулируемых на государственном и международном уровнях.** В таком определении не только и не просто отмечается количественное, объемное пространство мирового хозяйства как совокупности национальных экономик, но и отражается их качественная характеристика: растущая зависимость производства в той или иной стране от внешнего фактора, подчеркивается взаимосвязь национальных экономик разных стран и их взаимодополняемость. Именно обо всем этом свидетельствует устойчивое превышение темпов роста мирового товарооборота по сравнению с темпами роста мирового производства в средней пропорции 1,6:1.

**Основным субъектом мирового хозяйства** являются национальные экономики всех стран мира. Дело в том, что остальные субъекты мирового хозяйства – транснациональные, межнациональные и многонациональные корпорации - действуют на той же самой экономической площадке – национальной экономике государств. Международные экономические интеграционные группировки государств - субъекты мирового хозяйства – также создаются на базе национальных экономик разных стран, которые постепенно адаптируются друг к другу. Страны–интеграторы обладают внешнеэкономическим суверенитетом, устанавливая и развивая международные экономические отношения с государствами - аутсайдерами; международные экономические, внешнеторговые и финансовые организации также имеют деловые связи с национальными хозяйствами разных стран мира через институт государства и его соответствующие структуры.

В современных условиях в ряду новых черт мирового хозяйства и международного рынка особое место приобретают **интеграционные** процессы. В рамках экономических блоков постепенно устраниваются таможенные и иные барьеры, но в то же время по отно-

шению к третьим странам коллективно разрабатывается и проводится на практике единая и более жесткая внешнеторговая политика. Вместе с тем создаются и одноотраслевые (однотоварные) монополистические группировки, которые унифицируют производство и сбыт отдельных товаров. К таким группировкам стран можно отнести ОПЕК, ассоциации стран-экспортеров сахара, кофе и других товаров.

К особенностям современного мирового рынка относится также то историческое обстоятельство, когда после раскола на два рынка – капиталистический и социалистический – он снова обретает социальную однородность, становится капиталистическим.

#### **14.2. Современная международная торговля и внешнеторговая политика государств**

Мировая торговля современного периода претерпевала изменения и в территориально-географическом направлении. Доминирующее положение США поколебалось. Если в первые послевоенные годы на долю США приходилась почти половина мирового товарооборота, то к настоящему времени удельный вес США сократился до 12-13%, хотя Америка и занимает первое место по объему внешнеторгового оборота, прочно удерживая это место и по стоимости импорта, но уступая в отдельные годы первую позицию по объему экспорта Германии.

На протяжении 90-х гг. интегрированная **Западная Европа** превратилась в **центр международной торговли**. Экспорт стран ЕС в 3-4 раза превышает экспорт США. Ныне доля стран ЕС в мировом товарообороте прочно держится на уровне 40%. С этими двумя центрами мировой торговли с 80-х гг. успешно конкурирует Япония. Еще в 1983 г. Япония вышла на первое место в мире по экспорту машин, оборудования, автомобилей, бытовой электроники. Причем треть японского экспорта приходится на США, с которыми Япония хронически сводит внешнеторговый оборот с активом 50-70 и более млрд долларов.

В ходе системной трансформации и благодаря переходу к экспортоориентированной модели развития впечатляющих успехов за последние 15 лет достиг **Китай**. Экспортная квота возросла в 8 раз, приблизившись к 25% ВВП. По оценкам экономистов-футурологов, через 2-3 десятилетия Китай превратится в крупнейшую в мире индустриальную державу, оттеснив некоторых нынешних лидеров мировой экономики.

**Важнейшей тенденцией в географической направленности** на рубеже веков стало увеличение взаимного товарооборота между промышленно развитыми странами и соответственно сокращение доли товарооборота с развивающимися государствами. Ныне на взаимную торговлю развитых стран приходится свыше 55% мировой торговли. Основные товаропотоки циркулируют в рамках трех центров: США – Западная Европа – Япония. До 75% экспорта развитых стран направляется в другие индустриально развитые страны. При этом до 80% экспорта составляют непродовольственные товары.

**Развивающиеся страны** были и все еще остаются поставщиками на мировой рынок сырья и продовольствия, а также технологически простых изделий. В этой периферийной зоне мирового хозяйства наблюдаются две основные стратегии или модели индустриализации, оказывающие влияние и на экономический рост, и на внешнеэкономические связи. Одну из них в экономической литературе принято обозначать как **внутриориентированное развитие**, где в качестве приоритета закрепилось освоение внутреннего рынка промышленных товаров. **Вторая стратегия**, или модель, – **экспортированная экономическая политика**, интеграция в международное промышленное разделение труда. Эта же стратегия предполагает на начальной фазе создание импортозамещающего производства, включающего создание предприятий текстильной, швейной, кожевенной, обувной, деревообрабатывающей, мебельной и ряда других отраслей промышленности, производящих потребительские товары. Реализация этой фазы экспортоориентированной стратегии позволила отдельным странам достичь существенной самообеспеченности рядом потребительских товаров. Доля импорта на рынках потребительских изделий Аргентины, Бразилии, Индии, Мексики, некоторых других развивающихся стран снизилась до 3%, товаров

промежуточного спроса – до 9%. При этом на потребительские изделия приходилось 13% их совокупного промышленного импорта.

Вторая фаза (а для таких стран, как Сингапур, Тайвань, Южная Корея, обе фазы были совмещены в общую экспортоориентированную стратегию) характеризуется введением возрождающейся индустрии в международное промышленное разделение труда, обеспечиваемое неустанным облагораживанием экспорта. **Экспортоориентированная индустриализация** была достигнута благодаря расширению рынка сбыта и обусловленных этим возможностей экономии на масштабах производства для предприятий, экспортирующих промышленные изделия, а также возникновению так называемых “внешних эффектов” для промышленности и экономики в целом. Речь идет, в частности, о повышении рациональности в использовании ресурсов, формировании динамичных сравнительных преимуществ, опирающихся на взаимозависимость между расширением спроса, увеличением инвестиций (прежде всего иностранных) и повышением их эффективности, об экономическом выигрыше от специализации и международной промышленной кооперации.

Во второй половине XX столетия произошли заметные изменения в **структуре международной торговли**. Вполне естественно, что они стали следствием происходящих под влиянием НТР изменений в мировом производстве. В последние два-три десятилетия наиболее динамично и интенсивно развивается мировой сектор обрабатывающей промышленности, а в нем – наукоемкие изделия. Наукоемкие отрасли активнее других вовлекаются в МРТ, повышая соответственно экспортную квоту высокотехнологичной продукции от 30 до 50% в общем объеме обрабатывающей промышленности ФРГ, Японии, Великобритании, США, Франции, Италии. Повышается удельный вес машин и комплексного оборудования в мировом товарообороте. В структуре экспорта продукции машиностроительного комплекса быстрыми темпами увеличивается экспорт электротехнического и электронного оборудования, доля которого превысила 25% всего экспорта продукции этого сектора. Вместе с тем быстро расширяющейся сферой мировой торговли стала химическая промышленность.

Парадоксально происходит **мировая торговля сырьем**. Рост промышленного производства в мировой экономике увеличивает абсолютный спрос, а значит, и потребление сырья. Однако темпы торговли сырьевыми товарами оказываются существенно ниже общих темпов роста мирового товарооборота. Очевидно влияние совокупности разнопорядковых факторов. Во-первых, НТР позволяет выпускать и вводить в эксплуатацию материалосберегающую технику, что сокращает расход сырьевых материалов на условную единицу готового продукта. Во-вторых, под влиянием НТР стало возможным заменять натуральное сырье синтетическими материалами. В-третьих, происходят определенные сдвиги в размещении мирового производства: поставщики сырья создают промышленность по первичной переработке и выпуску на его базе готовых изделий. Неустойчивы изменения в позиции минерального топлива в мировом товарообороте, т.к. помимо общих подвижек в структуре мировой торговли, влияющих на удельный вес данной товарной группы, нередко и резко меняются цены на эти товары, особенно на нефть. Поэтому бывает нелегко проследить тенденцию происходящих изменений.

В структуре мирового товарооборота меняется позиция и **продовольствия**. В течение 5-7 лет после второй мировой войны многие страны Европы и Азии были импортерами продовольствия, т.к. проходившие по их территориям военные действия причинили колоссальный ущерб национальному сельскохозяйственному производству. Однако, восстановив сельское хозяйство, они достигли **продовольственной самообеспеченности**, а отдельные страны сами стали экспортерами продовольствия. Это привело к относительному уменьшению спроса на продовольственную группу товаров на мировом рынке. Правда, расширяется спрос на продовольствие со стороны развивающихся стран, периодически импортерами продовольствия и сельскохозяйственной продукции становились Китай, СССР, а сейчас Россия.



Эти обстоятельства сдерживают падение удельного веса продовольствия в структуре мирового товарооборота, снижают темпы его падения. Наиболее наглядно происходящие изменения в товарной структуре мирового экспорта за последние четыре с лишним десятка лет представлены в нижеследующей таблице.

Таблица 14.1.

Товарная структура мирового экспорта за 40 лет с 1955 по 1995 гг. (в %)

Наименование товарной группы	1955	1975	1995
1. Продовольствие (включая напитки и табак)	20,8	12,2	8,9
2. Сырье	18,8	7,5	4,7
3. Минеральное топливо	11,0	19,5	9,5
4. Продукция обрабатывающей промышленности	49,4	59,7	74,1
а) Оборудование (включая средства транспорта)	17,0	27,9	36,5
б) Химические товары	5,3	7,2	8,7
в) Прочая продукция обрабатывающей промышленности	27,1	24,6	28,9
г) Черные и цветные металлы	7,0	7,3	5,0
д) Текстильные изделия (пряжа, ткани, одежда)	6,7	4,9	6,9

В структуре мирового товарооборота начинает занимать подобающее место торговля технологиями. Объектами мирового рынка технологий являются результаты интеллектуальной деятельности: лицензии, “ноу-хау”, франчайзинг и другие предметы интеллектуальной собственности.

Каждая страна разрабатывает и реализует свою внешнеторговую политику. В теории внешнеторговой политики известны два ее направления: **фритредерство (свобода торговли)** и **протекционизм**. Политика фритредерства проводится в двух случаях: а) если национальная стоимость товаров окажется ниже интернациональной (международной), то продукция отечественных производителей выигрывает ценовую конкуренцию; б) если при сравнительно одинаковой национальной и международной стоимости продукции товары отечественного производства обладают какими-либо технико-эксплуатационными преимуществами, страна выигрывает конкуренцию по качеству товаров.

Точно также и **политика протекционизма** проводится в двух прямо противоположных случаях. Поэтому необходимо защищать отечественных товаропроизводителей. К мерам протекционизма относят: эмбарго (полный запрет на импорт товаров), квотирование ввоза импортной продукции, лицензии (разрешение) на импорт, а также таможенную политику.

Однако в реальной действительности трудно найти страну, которая проводила бы в чистом виде только политику фритредерства или политику протекционизма. На практике проводится внешнеторговая политика некоего симбиоза: по одним группам товаров страна может проводить политику свободы торговли, по другим - политику протекционизма.

### 14.3. Транснационализация мобильных факторов производства

Для современного мирового хозяйства характерны явления **глобализма**. Одним из них является транснационализация мобильных факторов производства. Это в первую очередь проявляется в вывозе капитала.

Движение **капитала** представляет собой перемещение стоимости в денежной или товарной форме из одной страны в другую с целью извлечения прибыли, расширения сферы влияния, получения сырья, энергоносителей или по иным мотивам. Международное движение капитала становится ныне определяющим элементом в функционировании мирового хозяйства, составной частью и формой современных международных экономических отношений.

Важнейшей предпосылкой **экспорта капитала** является его относительный избыток в национальной экономике, перенакопление, когда в своей стране капитал не находит прибыльного применения. При такой экономической ситуации выгоднее поместить капитал



за границей. Правда, не исключаются случаи, когда капитал вывозится и при его дефиците для внутреннего инвестирования. **Вывоз капитала** из России наших дней – наглядное тому подтверждение, хотя это явление иногда (и не без оснований!) называют бегством капитала. Последнее объясняется неблагоприятной социальной, политической и экономической ситуацией в стране, иными причинами.

Наличие предпосылки вывоза капитала за границу реализуется в ряде экономических **условий**, возникающих в других странах. Во-первых, несовпадение во времени спроса на капитал и его предложения в различных регионах мирового хозяйства. Здесь, как и на внутреннем рынке, действует рыночный механизм спроса и предложения. Во-вторых, для предпринимателей открываются возможности освоения товарных рынков за границей – производство и реализация “Пепси”, “Кока-колы” в России один из таких примеров. В-третьих, наличие в стране, принимающей иностранный капитал, более дешевого сырья и/или рабочей силы. В-четвертых, важным условием экспорта капитала может быть стабильная политическая обстановка и в целом благоприятный инвестиционный климат в принимающей стране, льготный инвестиционный режим в специальных (свободных) экономических зонах. Таким же условием могут быть и более низкие экологические стандарты в принимающей стране, нежели в собственном отечестве, доступ к иностранным природным ресурсам для надежного обеспечения собственного производства импортным сырьем. Не исключаются, конечно, и политические мотивы вывоза капитала. Наконец, капиталовложения, размещаемые за границей, позволяют экспортеру обойти тарифные и нетарифные барьеры, на которые обычно наталкивается товарно-коммерческий вывоз.

По источникам происхождения экспортируемый капитал может быть **государственным** и **частным**, а по форме – предпринимательским и кредитным. **Предпринимательский капитал** – это капитал, вложенный его собственником в различные предприятия с целью получения прав на управление предприятием и прибыли.

**Кредитный капитал** – это денежный капитал, предоставляемый его собственником другому лицу взаем или в форме кредита. Движение кредитного капитала в сфере внешне-экономических связей выступает в виде **международного кредита** (ссудный капитал), который выдается заемщику на условиях возвратности, платности и срочности.

В целом, вывозимый капитал можно классифицировать по формам собственности, срокам его миграции, материальной форме предоставления, наконец, по цели и характеру использования вывозимого капитала. Это можно представить в виде таблицы, отражающей классификацию признаков, сроки, мотивы и формы вывоза капитала.

Таблица 14.2.

#### Формы, сроки и цели вывоза капитала

№	Классификационный признак	Формы вывоза капитала
1	По форме собственности вывозимого капитала (по субъектам вывоза)	а) частный; б) государственный; в) международных (региональных) валютно-кредитных и финансовых организаций; г) смешанный
2	По срокам вывоза капитала	а) сверхкраткосрочный (до 3 месяцев); б) краткосрочный (до 1 года); в) среднесрочный (от 1 года до 5-7 лет); г) долгосрочный (свыше 7 лет)
3	По форме предоставления капитала	а) товарный; б) денежный; в) смешанный
4	По цели и характеру использования	а) предпринимательский; б) ссудный

**Предпринимательский капитал** имеет две формы вложения: прямые и портфельные инвестиции. **Прямые инвестиции** означают прямое вложение денежных средств в уставной капитал предприятия, которое производится обычно с целью получения не только права на управление, но и контроля над данным предприятием.

При прямых инвестициях из-за распыления акционерного капитала бывает достаточно иностранного контроля над 10-25% обычных акций, или голосов. Контрольную долю или **контрольный пакет акций** в зарубежном акционерном капитале можно получить путем приобретения акций за рубежом, реинвестирования прибыли в иностранных субъектах хозяйствования, посредством внутрифирменных займов или внутрифирменной задолженности, а также через множество иных неакционерных каналов: субконтракты, управленческие соглашения, франчайзинг, лицензионные сделки, раздел продукции и др.

Многовариантность применения прямых иностранных инвестиций сопровождается и их количественным ростом. Если за 30 лет (1912-1944 гг.) заграничные капиталовложения выросли на одну треть, то за одно десятилетие (1980-1990 гг.) их объем вырос в четыре раза, достигнув 1,7 трл долларов. В 1996г. прямые иностранные инвестиции оценивались почти в 3 трл долларов, а годовой объем к концу XX столетия превысил 400 млрд долларов.

Прямые инвестиции оказывают существенное воздействие на все мировое хозяйство через экономическое развитие отдельных стран и их производственных структур. Для экспортера капитала прямые инвестиции обеспечивают стабильный рынок непосредственно или в качестве проводника для выхода на рынки в “третьи страны”. Они также обеспечивают образование как бы “внутреннего рынка” за границей, если экспортер капитала имеет там собственные или совместные предприятия.

**Портфельные инвестиции** представляют собой капиталовложения в облигации или акции зарубежных компаний, которые по количеству, сумме достаточны для установления непосредственного контроля над их деятельностью.

Выделяют два способа получения дохода от заграничных портфельных инвестиций:

а) доход, полученный в форме ежегодных процентов, дивидендов, прибыли от владения иностранными облигациями, акциями, недвижимостью;

б) доход, полученный от распоряжения ценной бумагой в виде разницы между ценой покупки и ценой продажи этой ценной бумаги.

Существенные черты, отличающие друг от друга эти две формы предпринимательского капитала, можно также свести в таблицу,

*Таблица 14.3.*

Характерные отличия прямых и портфельных инвестиций

№	Признаки	Прямые зарубежные инвестиции	Портфельные инвестиции
1	Главная цель вывоза	Контроль над иностранной фирмой	Получение высоких прибылей
2	Пути достижения цели	Организация и ведение производства за рубежом	Покупка зарубежных ценных бумаг
3	Методы достижения цели	а) Полное владение зарубежной фирмой; б) Приобретение контрольного пакета акций (согласно уставу МВФ, не менее 25% от акционерного капитала компании)	Приобретение менее 25% (10% в США, Японии, Германии) от акционерного капитала зарубежной фирмы
4	Форма дохода	Предпринимательская прибыль, дивиденды	Дивиденды, проценты

В результате вывоза предпринимательского капитала за границей создаются филиалы, дочерние компании или смешанные предприятия.

Движение **международного предпринимательского капитала** устойчиво сохраняет географическую направленность. Как в экспорте, так и в его импорте ведущие позиции традиционно занимают индустриально развитые страны, на долю которых приходится

почти 98% общемирового объема прямых зарубежных инвестиций. Среди них, как и в других областях мировой экономики, выделяются три центра мирового хозяйства – США, интегрированная Западная Европа и Япония, соотношение сил между которыми по экспорту капитала меняется: безусловный лидер 50-70-х гг. США постепенно утрачивают свои позиции в пользу Японии, да и Западной Европы. На протяжении последних двух десятилетий Япония и вновь Великобритания начали опережать США по абсолютному показателю ежегодных прямых зарубежных инвестиций. Таково одно из изменений в вывозе предпринимательского капитала.

Ко второму изменению следует отнести тот факт, что **США** не только крупный **экспортер**, но и со времени президента Рейгана крупнейший **импортер капитала**. Эти изменения дополняются третьим: утвердилась тенденция к всё большей переориентации зарубежных инвестиций на индустриально развитые страны. Ныне на их долю приходится  $\frac{3}{4}$  импорта общемирового показателя предпринимательского капитала, тогда как на развивающиеся страны, где проживают около 80% мирового населения, остается лишь 25-30% его импорта.

Наконец, при характеристике международного движения капитала необходимо дифференцировать его и **по срокам**. По данному критерию международные капиталовложения делятся на краткосрочные (до одного года), среднесрочные (свыше одного года) и долгосрочные.

Цели привлечения иностранного капитала принимающей стороной определяются теми приоритетами, которые выделяет каждая страна в программе своего экономического развития. Это может быть индустриализация, повышение уровня технической оснащенности производства, особенно наукоемким оборудованием, обеспечение конкурентоспособности своей продукции на мировом рынке, выпуск импортозамещающей продукции и т.д.

В современную эпоху интернационализации хозяйственной и социально-культурной жизни человечества вывоз капитала сопровождается **миграцией рабочей силы**, или трудовой миграцией (от лат. *migratio*). Международная миграция трудовых ресурсов представляет собой перемещение части трудоспособного населения, связанное с временным или постоянным изменением страны проживания или места работы. Процессуально внешняя миграция рабочей силы выступает в двух видах: а) в виде трудовой миграции (выезда работников за пределы своей страны с целью временного трудоустройства и б) в виде рабочей иммиграции (въезда) иностранных работников в страну.

Ныне **трудовая миграция** стала не только и не просто частью международных экономических отношений, но и их самостоятельной формой. По времени она может быть безвозвратной, т.е. с окончательной сменой страны проживания, или временной (выезд за границу на временную работу и временное место жительства). После великих географических открытий вплоть до первых десятилетий XX в. преобладала **безвозвратная эмиграция**, для которой было характерно перемещение части населения (а не только рабочей силы). Колонизация стран и целых континентов сопровождалась двумя потоками эмиграции: насильственной, которую практиковала Великобритания, высылая грабителей и других социально опасных элементов из своей страны в Австралию, Америку, и добровольной. Последняя характеризовалась выездом граждан не только метрополий, но и других, в основном европейских, стран в США, Канаду, Австралию, страны африканского континента на добровольной основе. Пишущему эти строки приходилось встречать оседлых европейских поселенцев не только в странах арабского Востока (Египет, Ирак, Кувейт, Ливан), но и в африканской глубинке. Об интенсивности эмиграционного процесса населения по североамериканскому материка свидетельствуют такие данные: за неполные полтора десятка лет XX в. из Европы за океан переселились на постоянное местожительство более 19 млн эмигрантов. Межконтинентальная миграция развивалась в одностороннем направлении лишь при редкоэпизодической реэмиграции. В то же время межконтинентальная переплеталась с внутриконтинентальной из одних стран Европы в другие. Правда, наиболее активно внутриевропейский миграционный процесс берет свой отсчет с 50-х –

60-х гг. XX столетия, что объясняется, с одной стороны, экономической интеграцией, а с другой – избыточной рабочей силой в Греции, Турции, Югославии, на Кипре.

Миграционные процессы нередко характеризуют состояние и потребности экономического развития страны. В частности, Италия, имея избыток трудовых ресурсов в 50-60 гг., увязывала вступление в интеграционную группировку “общего рынка” с предоставлением ей **права свободного перемещения своей рабочей силы** в другие страны Европейского экономического сообщества. Ныне Италия превратилась в динамично развивающуюся страну и вынуждена не только сокращать рабочую эмиграцию, но и прибегать к политике трудовой иммиграции. Политику активной иммиграции проводила послевоенная Германия, прежде всего ее западная часть (до объединения с восточными землями, где существовала Германская Демократическая Республика). Такая политика объяснялась и объясняется двумя основными причинами. Во-первых, отрицательная демографическая ситуация – вымирание немецкой нации – понуждала правящие круги ФРГ “сманивать” немцев из других стран – Польши, Венгрии, Чехословакии, Советского Союза. Во-вторых, несмотря на безработицу в стране, особенно возросшую после присоединения восточных земель, непросто найти желающих трудоустроиться на непрестижные виды работ: строительство, промышленность, сфера услуг. Поэтому ФРГ привлекает трудоиммигрантов из Турции, Греции, республик Югославии, Балтии, СНГ.

**Характерной особенностью современной миграции** является то, что ее потоки состоят из двух направлений, и, следовательно, одно и то же государство может быть как страной–донором, так и страной–реципиентом. Например, Великобритания и США являются одновременно одним из главных стран-реципиентов в мире и донорами для отдельных государств (США – донор для Канады, Великобритания – для Австралии).

С политической точки зрения рабочая миграция является формой международного рынка труда, который функционирует наряду и параллельно с другими мировыми рынками – рынком товаров, капитала, услуг.

Одним из важнейших проводников международного движения мобильных факторов производства и интернационализации капитала является деятельность транснациональных корпораций.

**Комиссия по транснациональным корпорациям ООН** выделяет три основных параметра ТНК:

- наличие филиалов или дочерних компаний в двух или более странах независимо от организационно-правовой формы и сферы деятельности;
- принятие самостоятельных хозяйственных решений из одного руководящего центра;
- связь отдельных субъектов хозяйствования посредством собственности или каким-либо другим образом так, что одна или более из них может оказывать значительное влияние на деятельность других субъектов хозяйствования.

Кроме того, по новой методологии ООН к статусу транснациональной корпорации относят и отдельные национальные компании, имеющие определенную структуру ее активов. Наиболее крупными по активам являются англо-голландский концерн “Ройял – датч шелл”, американские автомобилестроительные фирмы “Форд”, “Дженерал Моторс” и др.

**Транснациональная корпорация – фирма, корпорация, компания, осуществляющая основную часть своих операций за пределами страны, в которой она зарегистрирована, чаще всего в нескольких странах, где имеет сеть отделений, филиалов, предприятий.** ТНК – это хозяйствующий субъект, национальный по собственности капитала, но интернациональный по сфере его деятельности. Поэтому показателем их транснационального, международного характера является не собственность на капитал, а экономическое поле приложения этого капитала, каковым и выступает экономика другой, а чаще других стран. Именно зарубежные операции делают национальные компании транснациональными, международными. Они владеют или контролируют производство продукции (или услуг) вне пределов страны принадлежности (базирования).

**Организационно-правовой формой деятельности ТНК** за границей являются филиалы, дочерние предприятия или даже фирмы со 100-процентным акционерным капиталом, принадлежащим фирме страны базирования штаб-квартиры. При этом филиалы и дочерние компании могут создаваться в форме смешанных предприятий с преобладанием капитала как страны учредителя, так и страны функционирования.

Возникновение ТНК вызвано **интернационализацией производства и капитала** на основе развития факторов производства, перерастающих рамки национальных хозяйств и отечественного рынка. Под воздействием научно-технического прогресса этот процесс имеет объективную основу. ТНК, с одной стороны, расширяют сферу своей деятельности, экономическое поле, а с другой – реализуют стремление национальных корпораций к извлечению сверхприбыли за границей, поскольку в рамках отечественной экономики предпринимательская среда из-за относительного перенакопления капитала и обостряющейся конкуренции становится менее благоприятной.

Являясь продуктом объективных экономических процессов в национальной и мировой экономике, **транснациональные корпорации** в качестве новой формы международных монополий приобрели ряд специфических черт и особенностей. Во-первых, их деятельность придает производству мировой характер, поскольку использование достижений научно-технической революции ТНК характеризуется как географической, так и отраслевой универсальностью, т.е. проникает в экономику всех, в том числе и экономически отсталых стран, отраслей хозяйства. При этом ТНК проникают в высокотехнологичные, наукоемкие отрасли производства, требующие огромных инвестиций и профессионально подготовленного, высококвалифицированного персонала. Тем самым они, с одной стороны, являются носителями научно-технического прогресса в принимающие страны, а с другой – монополизируют как производственные отрасли, так и научно-технические идеи, куплю-продажу лицензии, ноу-хау. Во-вторых, они становятся наиболее активными не только субъектами хозяйствования, но и, что не менее важно, проводниками нового международного разделения труда. Более того, их деятельность помогает странам функционирования найти собственную производственную нишу и место в мировом хозяйстве. В-третьих, выбор отрасли и страны приложения капитала ТНК, как правило, решают самостоятельно, независимо от экономической ситуации страны базирования штаб-квартиры компании. В-четвертых, развиваясь в отраслевую глубину (вкладывая свой капитал в различные секторы производства и услуг) и географическую ширь (проникая в экономику все большего числа стран), ТНК используют разнообразные формы предпринимательской деятельности и сбыта своей продукции на мировом рынке.

Ныне **экономическая роль ТНК** в мировом хозяйстве неуклонно возрастает. Если в 60-е гг. они производили пятую часть мирового промышленного производства и на их долю приходилось около трети мировой торговли, то к концу 90-х гг. ТНК контролируют до половины выпуска мировой промышленной продукции, 63% внешней торговли, 80-90% продаж лицензий и ноу-хау, до 90% инвестиций в инновации. Под контролем ТНК находится 90% мирового рынка пшеницы, кофе, кукурузы, лесоматериалов, табака, джута и железной руды, 85% - меди, бокситов, 80% - чая и олова, 75% - бананов, натурального каучука и сырой нефти. Объем выпускаемой совокупной продукции и предоставляемых ими услуг в годовом исчислении достиг 1 трл долларов. На предприятиях транснационального капитала занято около 75 млн работников – это десятая часть всех работающих в мире вне сельскохозяйственного сектора. Перспективна отраслевая структура ТНК. В настоящее время до 60% корпораций занято в сфере добывающего производства, 37% - в сфере услуг и 3% - в сельском хозяйстве.

В настоящее время в мировом хозяйстве (МХ) насчитывается около 40 тыс. транснациональных корпораций, имеющих в 150 странах свыше 250 тыс. филиалов. Их совокупные валютные резервы значительно больше, чем резервы всех центральных банков мира, вместе взятых.



Среди форм транснационализации капитала во второй половине XX в. возрастающее значение приобретают **свободные (специальные) экономические зоны**. В настоящее время в мире функционируют свыше 3 тыс. таких зон, из которых более тысячи совмещают деятельность отечественного и иностранного капитала, и их число неуклонно увеличивается. Общий оборот СЭЗ приближается к 30% мирового товарооборота. На рубеже XX-XXI вв. в системе мирохозяйственных связей СЭЗ предстают как фактор ускоренного экономического роста за счет международного товарооборота, мобилизации инвестиций, обмена технологиями, информацией, углубления интеграционных экономических процессов. СЭЗ – ограниченная часть территории, законодательно выделенная государством, в которой действуют особо льготные экономические условия для иностранных и национальных предпринимателей. Имеются и десятки других синонимичных определений СЭЗ.

Отведенная часть территории или отрасли является свободной в том случае, когда введенные туда товары освобождаются от таможенных пошлин, налогов на импорт и других видов государственного контроля за импортом, а нередко и экспортом, которые в соответствии с таможенным законодательством не применяются в других регионах страны или звеньях национальной экономики. Товары, ввозимые в СЭЗ из-за границы, не декларируются, поскольку считаются находящимися за пределами таможенной территории, на них распространяется принцип экстерриториальности. Вполне понятно, что создание СЭЗ, как и **совместных предприятий (СП)**, возможно лишь в условиях открытой экономики, т.е. открытости внешнему миру.

Следующей формой глобализации хозяйственной жизни является международная экономическая интеграция.

**Международная экономическая интеграция** представляет собой объективный, осознанный и направляемый процесс сближения, а в перспективе и слияния национальных экономик ряда стран в единое экономическое (хозяйственное) пространство при активной роли государств. Что же составляет объективную основу интеграционного процесса? К экономической интеграции современное мировое хозяйство подошло в результате поступательного развития производительных сил общества, на которые оказывают растущее влияние различные факторы. Во-первых, углубление **международного разделения труда** усиливает взаимозависимость и взаимодополняемость хозяйственных комплексов разных стран.

Во-вторых, к таким же результатам приводит и развивающаяся вглубь и вширь внешняя торговля. Однако доминирующей предпосылкой экономической интеграции стала **научно-техническая революция**. НТР позволяет выпускать промышленное оборудование с огромной производственной разрешимостью. Однако крупномасштабность производства требует **емкого внутреннего рынка**. Специалисты разных экономических школ едины в одном: чтобы создать эффективно функционирующий хозяйственный комплекс с учетом возможностей и требований научно-технической революции, надо иметь до 200 млн потребителей. Здесь проявляет себя **эффект масштаба** производства. Речь идет о том, что ныне производительные силы общества перерастают национальные границы, вступают в противоречие с политикой и состоянием национальной замкнутости. Национальные интересы начинают находить свое выражение в **интернационализации хозяйственной жизни**. Политика опоры на собственные силы становится регрессом в поступательном развитии современного общества. **Экономическая интеграция** удачно разрешает противоречие между политикой и реальностью национальных интересов через национальную замкнутость и объективным процессом интернационализации в мировом хозяйстве. Эти процессы подводят к тому, что судьба мини-государств недолговечна, а - дезинтеграционные явления, особенно проявляющиеся на гребне агрессивного национализма и приведшие к “балканизации” (распаду) Югославии, Чехословакии и СССР, на фоне доминирующей в мировом хозяйстве глобализации хозяйственной жизни вряд ли носят прогрессивный характер.

Нередко в экономической литературе авторы выделяют не этапы, а **формы или виды интеграции**. При этом подчеркивается, что каждая новая форма или вид (тип) экономической интеграции занимает определенное историческое место в интеграционном процессе, знаменуя собой его дальнейшее углубление. В современной теории МЭО в отдельных учебниках выделяют четыре формы (вида), или этапа экономической интеграции, в других интеграционный процесс характеризуют через пять этапов, или типов.

Исходным видом, или этапом, МЭИ является **зона свободной торговли (ЗСТ)**. Данный этап представляет собой зону, в пределах которой группа стран поддерживает свободную беспошлинную торговлю. Во-первых, страны, договорившиеся о создании ЗСТ, равно как и страны, позднее присоединившиеся к такому соглашению, на взаимной основе отменяют таможенные тарифы и квоты на экспорт и импорт товаров. Во-вторых, в отношениях с «третьими странами» участники ЭСТ определяют и проводят самостоятельную внешне-экономическую политику. Поэтому на первом этапе международной экономической интеграции между странами сохраняются таможенные границы и посты, контролирующие страну происхождения обрабатываемых таможеней товаров при пересечении государственной границы и соответственно препятствующие льготному ввозу товаров из стран-нечленов ЗСТ. В-третьих, как правило, конкретные соглашения о создании таких зон предусматривают постепенность (в течение 5-10-15 лет) полной отмены таможенных и количественных ограничений. В-четвертых, в зонах свободной торговли утверждается принцип взаимного моратория на повышение пошлин. Практическое применение данного принципа означает, что партнеры не могут в одностороннем порядке повышать таможенные пошлины или возводить иные торговые барьеры во взаимной торговле участников ЗСТ.

Вторым этапом (а значит, и формой) международной экономической интеграции является таможенный союз (ТС). **Таможенный союз** – соглашение двух или нескольких государств об упразднении таможенных границ и пошлин между ними и введении единого таможенного тарифа на внешних границах союза «третьих стран». Из такого определения следует, что, во-первых, создание таможенного союза является логическим завершением и институциональным оформлением торгово-экономического блока. Таможенные службы на внутренних границах устраняются, а их функции передаются соответствующим службам на внешних границах. В практике внешней торговли создается единое таможенное пространство в рамках стран-участниц ЗСТ. Во-вторых, в таможенном союзе формируется политика коллективного протекционизма, что, несомненно, сближает национальные экономики таможенно-союзных государств с выходом на изменения не только в структуре потребления, но и производства. Отсюда, в-третьих, отмена внешнего тарифа рекультивирует цены, что вызывает переориентации ресурсов и в потреблении, и в производстве. При такой ситуации производство рационализируется в соответствии с законом сравнительных преимуществ. Поэтому разработчики технологий в странах таможенного альянса идут на проведение совместных исследований. Кроме того, единые таможенные тарифы унифицируют и инвестиционный климат, особенно для привлечения инвестиционного капитала, что также не может не сказаться на производстве.

Наконец, в отличие от ЗСТ на интеграционном этапе в форме таможенного союза создаются наднациональные органы, которые призваны разрабатывать, координировать и контролировать деятельность отдельных сфер внешней торговли и производства.

Третьим этапом экономической интеграции признана более сложная ступень – **общий, или единый, рынок**. Будучи более продвинутой формой экономической интеграции, общий рынок вбирает в себя все интеграционные достижения зоны свободной торговли и таможенного союза, обретая специфические, только ему присущие черты. В дополнение к беспошлинному движению товаров устанавливается свободное перемещение через национальные границы услуг и всех факторов производства, включая капитал, рабочую силу, технологии и информацию. Именно на этом этапе создается **экономический союз**, формируется единое рыночное пространство. Однако среди множества интеграционных

группировок пока только в **Европейском союзе** на практике была реализована данная форма интеграции. Поэтому практические оценки и обобщения в теории интеграции делаются в основном на этом единственном опыте, что, конечно, не исключает, а даже предполагает дальнейшее обогащение и практики, и теории общего рынка, как только другие интеграционные альянсы достигнут данного этапа сближения национальных экономик.

Из опыта европейской интеграции следует, что перерастание **таможенного союза** в общий рынок было связано не только с чисто экономическими, но и политическими факторами. В первую очередь это касается формирования специальных, в том числе наднациональных органов управления и контроля. В общем рынке Европейского экономического сообщества – так оно тогда называлось – учрежден Европарламент, Совет Министров, Еврокомиссия, Суд, Европейский союз.

Весьма допустимо предположить, что по мере продвижения других интеграционных группировок государств в данную форму будут создаваться иные межгосударственные институты управления, контроля, разработки и координации интеграционной политики. В практике Евросообщества возникла необходимость разработки общей политики развития отдельных отраслей и секторов экономики, хотя в целом для этой формы интеграции характерно лишь согласование экономической политики. Выбор отраслевых приоритетов диктуется интересами последующего закрепления экономической интеграции.

Из опыта Евросообщества вытекает также целесообразность формирования общих фондов, содействующих социальному и региональному развитию. Все это обуславливает согласование серьезных мер по гармонизации и унификации национальных законов. Значит, уже на третьем этапе интеграции сближается не только экономическая, политическая, но и законодательная основа жизни национально-территориальных государств. При этом директивные установки, адресуемые государствам-членам общего рынка, обязательны для исполнения, но за каждой страной сохраняется свобода выбора форм и методов их реализации.

В условиях рыночной экономики важной задачей надгосударственных институтов является введение системы мер, предотвращающих нарушение норм регулирования конкуренции. В области конкурентной политики принимаемые решения, предписываемые действия государству-члену интеграционной группировки, юридическому или физическому лицу, носят обязательный характер.

Четвертый этап международной экономической интеграции происходит (опять же на примере Евросоюза) в форме **Экономического союза**. С учетом достигнутых результатов трех предыдущих этапов или форм, интеграции, этот этап характеризуется своими более зрелыми чертами. Во-первых, завершается договоренность о проведении совместной торговой, а затем и в целом экономической политики по отношению к странам-аутсайдерам. Во-вторых, в экономическом союзе достигается унификация системы регулирования экономики. В-третьих, данная ступень экономической интеграции предполагает проведение единой внешней политики стран-участниц, что открывает более широкие возможности для взаимовыгодного сращивания сил и средств в интересах хозяйственного развития каждой из стран - участниц и всего союза в целом. Тем самым создается политико-экономический союз стран-интеграторов.

Сторонники четырехэтапной концепции интеграции приписывают данной форме еще одну черту – создание **Валютного союза** с введением единой коллективной валюты.

Приверженцы пятиэтапной интеграции выделяют самостоятельный этап (а значит, и форму) интеграции. Причем в теории интеграции пока еще нет единого названия данной интеграционной формы. Одни называют ее Экономическим и Валютным союзом, другие – полной экономической интеграцией.

Для **полной экономической интеграции**, которая, безусловно, будет иметь свои ступени развития – от современной, начальной до более высокой и зрелой ступени завершения интеграционного процесса, создания некой федерации государств – характерны следующие признаки:

1. Создание Валютного союза и введение **единой коллективной валюты**, проведение одинаковой валютной политики, создание (применительно к Евросоюзу) единого центрального банка, который с центральными банками стран-интеграторов или аналогичных им финансовых институтов образует единую систему центральных банков всех этих государств.

2. **Унификация законодательной базы** в области налоговой системы, стандартизации продукции, правил техники безопасности, антимонопольной политики, трудового законодательства и т.д.

3. Переход от свободы перемещения рабочей силы из одной страны в другую к **единому гражданству** в рамках интеграционной группировки, чем закладываются основы создания конфедерации государств.

4. Расширение распорядительных полномочий **надгосударственных органов** управления и контроля.

5. **Отказ** в решениях, принимаемых соответствующими правительственными органами, от **протекционизма** и любых форм преференций в отношении отечественных субъектов хозяйствования. Государство-интегратор должно отдавать предпочтение в деловых связях не отечественным производителям и поставщикам, а тем фирмам любой другой страны-участницы интеграции, которые предложат наиболее выгодные условия выполнения госзаказа.

### Резюме

1. Современное **мировое хозяйство** представляет собой совокупность национальных экономик всех стран мира, находящихся в постоянной и растущей взаимосвязи, взаимозависимости и взаимодополняемости, объединяемых процессом международного разделения труда в единую хозяйственную систему и регулируемых на государственном и международном уровнях.

2. **Международное разделение труда** характеризуется специализацией производства страны или группы стран на выпуске отдельного или нескольких товаров, для производства которых имеются абсолютные или относительные преимущества в издержках производства или качества продукции. Оно составляет материальную основу международной торговли и мирового рынка.

3. **Мировой рынок** – это система устойчивых товарно-денежных отношений между странами и их субъектами хозяйствования, связанных между собой участием в международном разделении труда. Мировой рынок растет количественно, что заметно по росту его товарооборота, а также совершенствуется качественно через изменение его отраслевой структуры.

4. Важной новой чертой современной мировой экономики является **интернационализация хозяйственной жизни**: вывоз капитала, миграция рабочей силы, открытие свободных (особых) экономических зон, совместное предпринимательство, международная экономическая интеграция.

### Контрольные вопросы

1. Определите сущность современного мирового хозяйства.
2. Каково содержание международного разделения труда?
3. Объясните значение международного разделения труда для мировой торговли.
4. Перечислите факторы международного разделения труда и его углубления.
5. Дайте определение мирового рынка.
6. Охарактеризуйте международный интеграционный процесс.
7. Назовите основные центры современного мирового хозяйства и международной торговли.
8. Охарактеризуйте изменения товарной структуры мирового рынка.

9. Охарактеризуйте внешнеторговую политику государств: а) фритредерство; б) протекционизм.
10. Объясните, как вы понимаете транснационализацию факторов производства.
11. Чем вызвана необходимость вывоза и ввоза капитала?
12. Как объяснить миграцию рабочей силы?
13. Дайте определение транснациональной корпорации.
14. Каковы позиции ТНК в мировом хозяйстве?
15. Объясните этапы международной экономической интеграции.
16. Охарактеризуйте свободные (особые) экономические зоны.

#### **Библиографический список**

1. Ломакин В.К. Мировая экономика. М., 1998. С. 10-23, 38-57, 66-72.
2. Мировая экономика: Учеб. / Под ред. А.С. Булатова. М., 2000. С.29-64, 75-112, 276-337.
3. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: Учеб. / Под ред. В.П. Колесова и М.Н. Осьмовой. М., 2002. С.10-36, 38-67, 80-95.
4. Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учеб. пособие. М., 2002. С.9-30, 66-90.
5. Проничев И.К. Динамика экспорта в Республике Коми. Управление государственной собственностью, корпоративное управление и экономический рост // Матер. респуб. науч.-практ. конференции. Сыктывкар: Полиграф-сервис, 2003. с. 32-36.
6. Проничев И.К. Основы международных экономических отношений: Учеб. пособие. Сыктывкар: Изд-во СыктГУ, 2001.
7. Государственное регулирование рыночной экономики: Учеб. / Под общ. ред. В.И. Кушлина. М.: Изд-во РАГС. 2005г. С. 829 (раздел 34 «Внеэкономическая политика и государственное регулирование внешнеэкономической деятельности», с. 696-732).



## Раздел 4. ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

### *Предисловие*

Особенности переходной экономики России можно рассматривать с разных сторон. В первую очередь с исторической точки зрения следует выявлять особенности развития экономики России по сравнению с предшествующими этапами её развития, а это означает сравнение прежде всего с советским периодом существования экономики СССР, а также с дореволюционным опытом функционирования хозяйственных форм на территории нашей страны. Кроме того, нельзя забывать об историческом опыте зарубежных стран, как самых развитых, так и развивающихся, а особенно стран с переходной экономикой. В экономической теории существует множество направлений и школ: с точки зрения институционализма, особенности переходной экономики будут звучать по-иному, чем с точки зрения монетаризма (даже в рамках господствующего течения). Но наиболее яркие расхождения в характеристике особенностей экономики России существуют у представителей различных идеологических течений (например, марксистского и либерального). Все эти стороны по возможности нужно и можно учитывать, зная о том, что они имеют во многом субъективный характер.

Объективно особенности переходной экономики определяются тем, что некоторые страны решили осуществить **переход**, требующий достаточно длительного времени, **от командной экономики к рыночной** (смешанной) экономике. Основой этого перехода является прежде всего **приватизация**. Несмотря на национальные различия, чётко прослеживаются общие черты, свойственные всем странам с переходной экономикой. То есть, особенности переходной экономики зависят от того, на каком этапе этого пути находится страна. Важность учёта опыта приватизации бывших социалистических стран определяется ещё и тем, что не только подвергаются критике методы и темпы приватизации в России, но и опровергается сама необходимость приватизации. Например, в 2005 г. российский учёный С. Дзарасов, ссылаясь на марксистскую теорию национализации, пишет, что «осуществлённая у нас приватизация с научных позиций не может быть обоснована и оправдана».

Между тем сложившаяся в XX в. в России командно-административная система на практике доказала свою неспособность к эффективному развитию. Темпы научно-технического прогресса и роста производства оставались низкими, выпускаемая продукция не выдерживала конкуренции на мировом рынке, в стране существовала скрытая инфляция и безработица, уровень жизни был низок. По своей сути такая система была невосприимчива к достижениям научно-технического прогресса, поэтому неоднократные попытки «совершенствования» социализма были безуспешны. Требовалась смена самой экономической системы, а не её отдельных элементов.

Основой экономической системы, господствовавшей в нашей стране более 70 лет, была государственная собственность на средства производства. Поэтому важнейшим направлением экономической реформы стали **преобразования собственности**, которые проводились в виде разгосударствления, приватизации, муниципализации, создания многообразия форм собственности.

**Приватизация** разрушала монополию государственной собственности, но не устраняла хозяйственный монополизм, возникающий из узкой специализации и концентрации, особенно в условиях закрытости экономики. Кроме того, развивающиеся рыночные отношения сами по себе порождали монополизм. Поэтому второй стороной разгосударствления и приватизации стала **демонополизация**, прежде всего посредством **либерализации внешнеэкономической деятельности**, а также постоянное антимонопольное регулирование экономики.

Либерализация внешнеэкономической деятельности, формирование так называемой «открытой экономики» оказывает огромное влияние на всю экономику, вызывает **структурные сдвиги**.

Целью первых трёх направлений являлась **реформа предприятий**, суть которой – превращение социалистического предприятия в рыночную фирму, создание условий для появления любых форм **предпринимательства** (не запрещённых законом), раскрывающих инициативу людей. Проблемы, связанные с непомерным разрастанием в 90-х гг. платежей, бартера, теневой экономики, показали, что без грамотных преобразований в **финансово-кредитной сфере** невозможны цивилизованные формы предпринимательства.

Особого внимания государства требуют структурные сдвиги в экономике и, конечно же, **социальные преобразования**, потому что построение рыночной экономики должно быть лишь средством для улучшения жизни народа, а не самоцелью.

## Глава 15. ТРАНСФОРМАЦИЯ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ

### 15.1. Особенности приватизации в постсоциалистических странах

В 80-е гг. XX в. в целом ряде государств развернулся процесс приватизации государственной собственности, к середине 90-х гг. более восьмидесяти развитых и развивающихся стран приняли **национальные программы сокращения государственного сектора** и осуществления процесса **приватизации**. Лидером выступала **Великобритания**, которая последовательно осуществила приватизацию всей принадлежащей государству собственности. Программы приватизации других стран, не обладая такой масштабностью, отличались по целям, методам и побудительным мотивам.

Опыт приватизации в странах **Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ)** сводится к **трем** основным моделям. Концепция **первой модели** основана на исходном **бесплатном и уравнительном** распределении среди граждан прав на приобретение государственных предприятий. Формами права на приобретение выступают **приватизационные чеки** или инвестиционные купоны, ваучеры, боны. После бесплатного распределения они обмениваются на **акции** приватизируемых предприятий. Основной целью такой модели приватизации становится создание **инфраструктуры** рыночной экономики. Видимость равных стартовых условий носит **социальную окраску** и должна нейтрализовать возможную отрицательную реакцию низкодходных слоев нации. В условиях бесплатного распределения прав на приобретение фискальные интересы государства не являются решающими. В процессе реализации этой модели изменение отношений собственности носит формальный характер, серьезные **стимулы для рынка** в изменении техники, технологии и организации производства **отсутствуют**. В результате прибыльность и рентабельность приватизируемых предприятий остается прежней и может даже обнаружить тенденцию к падению в условиях отсутствия поддержки государства.

Концепция **второй модели приватизации** не ставит задачу соблюдения социальной справедливости в отношении всех слоев нации. Основу ее механизма составляет **продажа акций предприятия его трудовому коллективу на льготных условиях**. В таком случае фискальная проблема не решается, модель обеспечивает быструю передачу государственного предприятия ассоциированному собственнику. Изменения эффективности и прибыльности зависят от того, насколько успешно будет решена **проблема управления**.

Механизмом **третьей модели** служит продажа государственного предприятия по **рыночной стоимости**. В этом случае возможны обострения противоречий и социальные протесты представителей наемного труда.

Ни в одной из стран ЦВЕ названные модели не были реализованы в чистом виде: формирующиеся макросистемы каждой из этих стран характеризуются уникальным **соотношением основных моделей** и специфическими результатами приватизационных процессов.

В **Чехии малая приватизация** началась в 1991 г., ее единственным методом был открытый аукцион. Поскольку законом не был установлен предельный размер приватизи-

руемого объекта, то в рамках малой приватизации могли быть проданы и крупные объекты государственной собственности.

Преимущества получили те трудовые коллективы, которые длительное время работали в условиях договора **аренды**. Мелкие предприятия, национализированные после Второй мировой войны, были **возвращены бывшим владельцам** или их наследникам.

В конце 1991 г. развернулась **купонная приватизация**. В соответствии с первой моделью всем достигшим 18-летнего возраста предоставлялась возможность приобрести именные инвестиционные купоны, которые давали право на часть акций любого из приватизируемых предприятий. Другая часть акций передавалась федеральным фондам национальной собственности, и владевшим объектами собственности до 1948 г. продавалась на рынке ценных бумаг.

Посредниками в процессе приватизации стали 437 **инвестиционных фондов**, инициаторами образования которых являлись госслужащие, связанные с механизмом проведения ваучерной приватизации. В инвестиционные фонды обратилось 72% граждан. В соответствии с законодательством они не имели права приобретать больше 20% акций, выпущенных акционерным обществом, и помещать больше 10% своих активов в акции одной компании. Операции по покупке и продаже акций были компьютеризированы.

Результатом **массовой купонной приватизации** стала **концентрация** объектов собственности у ограниченного числа **частных** лиц. Равные стартовые возможности оказались иллюзией социальной справедливости.

Кроме **частной** получили развитие **кооперативная** и **смешанная** формы **собственности**. Кооперативная распространена в сельском хозяйстве, реорганизация которого была осуществлена на основе реформации единых сельскохозяйственных кооперативов (ЕСНХ), которые были основными производственными предприятиями на селе. Их преобразование прошло в несколько этапов, в результате чего по решению трудовых коллективов ЕСНХ получали новое предпринимательское содержание, сохраняя при этом кооперативную форму собственности. Из числа прежних ЕСНХ 95% были реорганизованы в кооперативы нового типа – добровольные объединения частных земельных собственников. В Чехии смешанная форма собственности распространена в промышленности и финансовых сферах.

В **Венгрии** более 50% сферы услуг, 1/3 розничного товарооборота и 15% объема строительного-монтажных работ находились в частной собственности. Однако проблема низкого уровня доходов и пассивной в связи с этим роли большей части нации в процессе приватизации стояла также и перед Венгрией.

Специфика реализации третьей модели в венгерском варианте состояла в предоставлении особых **налоговых льгот иностранному капиталу**, которые поставили его в неправильное положение по сравнению с национальным. Доходы от иностранных инвесторов составили 85% доходов от приватизации. Венгерское правительство ориентировалось на приватизацию быстрыми темпами и поэтапное создание рыночной инфраструктуры.

В **Польше** администрация поставила цель за 1-3 года сократить государственный сектор до 30%, что сделало бы изменения экономической модели необратимыми. В соответствии с программой приватизации средние и крупные предприятия преобразовывались в **акционерные общества**. Акционирование осуществлялось на следующей доленой основе: 10% акций бесплатно передавалось трудовому коллективу, 30% акций оставалось в руках государства, 60% передавалось инвестиционным фондам, собственниками капитала которых объявлялось все взрослое население.

**Немецкую модель приватизации** и построения социально ориентированной экономики рассматривают как альтернативу политике, проводимой Международным банком реконструкции и развития, МВФ и другими международными финансовыми организациями. Основой реализации третьей модели в Германии стал развитый институт частной собственности ФРГ. Из всех предприятий бывшей ГДР конкурентоспособными в новых усло-

виях были признаны только 10%, и продажа остальных 80% по рыночной стоимости стала основной проблемой приватизации.

В 1990 г. в Германии для управления и приватизации государственного имущества ГДР особым законодательным актом был учрежден Тройханд (Трастовая компания – ТК) – государственная организация под контролем Федерального министерства финансов. Согласно закону о ТК, принятому в июне 1990 г., вся общенародная собственность бывшей ГДР в сфере промышленности и торговли становилась государственной федеральной собственностью и передавалась во владение ТК. Приватизация почти 13 тыс. восточно-германских предприятий с общей численностью занятых более 5 млн чел. была успешно проведена за пять лет.

В процессе приватизации акции приватизируемых **мелких** предприятий продавались **работникам со скидкой** в зависимости от трудового стажа. Предпочтение оказывалось работникам управления, поскольку они имели стартовый опыт менеджмента.

Продаже объектов собственности по рыночной стоимости предшествовал **предприватизационный период**, когда создавались базы данных по каждому предприятию. ТК стремилась к продаже 100% всех объектов. Если покупатель приобретал только долю участия в капитале предприятия, не дающую ему право контроля, то предпринималась попытка через «опцион на продажу» стимулировать покупателя приобрести оставшиеся долевые части предприятия.

В случае предоставления покупателем перспективного плана стратегического развития объекта он мог рассчитывать на **государственную ссуду** до 1 млн немецких марок на 20 лет под льготные проценты. Погашение ссуды начиналось через 10 лет после заключения соглашения.

Общей **тенденцией** для всех формирующихся макросистем ЦВЕ стал **спад** во всех структурообразующих отраслях национальной экономики. Самым серьезным образом процессы приватизации отразились на машиностроительном комплексе, доля которого в ВВП значительно упала, и машиностроение уже не занимает преобладающих позиций в национальных экономиках, как было ранее. Результатом процессов приватизации стало изменение социальной структуры этих стран. Сформировались новые соотношения по трудовому статусу: наемные работники и работодатели.

Лидирующие позиции по результатам реформ и процесса приватизации занимают Венгрия, Польша, Чехия, Словакия и Словения. Они достаточно быстро сумели **преодолеть спад** и обеспечить высокие темпы экономического роста.

## 15.2. Приватизация в России

Изменения в отношении собственности стали основным стержнем экономических реформ в нашей стране в первой половине 90-х гг. в силу того простого факта, что основой командной экономики являлась **монопольная государственная собственность**, а рыночная экономика невозможна без установления **права частной собственности** и многообразия организационно-правовых форм **предпринимательства**. В теоретическом плане трансформация собственности потребовала решения следующей **проблемы**: до какого уровня должна снизиться доля государственной собственности, какими темпами и способами пойдет это снижение, как и к кому должна переходить государственная собственность. В России и других государствах СНГ был взят курс на переход к системе, основанной на **многообразии форм собственности**. Для этого необходимо было провести разгосударствление экономики, приватизацию и муниципализацию государственной собственности, определить организационно-правовые формы предприятий.

**Разгосударствление экономики** – уменьшение функций, снижение роли государства в управлении экономическими объектами при одновременной приватизации и муниципализации части государственной собственности, передаче ряда полномочий государственных органов предприятиям, местным органам самоуправления, развитие частного предпринимательства, замена вертикальных связей горизонтальными.



**Приватизация** – переход государственной собственности в руки отдельных граждан, трудовых коллективов, юридических лиц с образованием частной, кооперативной, акционерной и других форм негосударственной собственности, основанных на частном праве.

**Муниципализация** – это разграничение полномочий между государственными и местными органами власти по поводу управления объектами собственности, распределение прав и обязанностей между ними, это образование особой формы собственности – муниципальной.

Муниципальная собственность может быть самостоятельной формой собственности или разновидностью государственной, ее сущность определяется тем, насколько неформально реализуются принципы местного самоуправления. В любом случае переход муниципальной собственности в частную означает приватизацию.

Модель приватизации может быть построена на разных **принципах**:

- 1) безвозмездная передача государственной собственности населению;
- 2) льготная продажа;
- 3) продажа предприятий за деньги по рыночной стоимости (денежная приватизация).

Принятая и реализованная в нашей стране **модель приватизации** сочетала все эти принципы: безвозмездная приватизация была осуществлена посредством раздачи приватизационных чеков (ваучеров) всему населению, земельных долей жителям села; льготная продажа – посредством реализации трех вариантов льгот трудовым коллективам, коммерческий подход был реализован посредством аренды с правом выкупа, акционирования, продажи предприятий как имущественных комплексов на аукционах, коммерческих конкурсах и т.д.

В июле 1991 г. был принят **Закон РСФСР «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР»**. В этом законе была определена **программа приватизации**, предусмотрены порядок и способы ее проведения.

В Государственной программе приватизации государственных и муниципальных предприятий РФ на 1992 г. были сформулированы главные **цели приватизации**:

- 1) формирование слоя частных собственников, содействующих созданию социально ориентированной рыночной экономики;
- 2) повышение эффективности деятельности предприятий;
- 3) социальная защита населения и развитие объектов социальной инфраструктуры за счет средств от приватизации;
- 4) содействие процессу стабилизации финансового положения РФ;
- 5) создание конкурентной среды и содействие демополизации народного хозяйства, привлечение иностранных инвестиций.

Были созданы **организационные структуры** для проведения приватизации: Государственный комитет по управлению государственным имуществом и Российский фонд федерального имущества.

В основу выбора **способа приватизации** был положен **масштаб предприятия**. Для **мелких** предприятий с численностью работающих до 200 человек и балансовой стоимостью основных фондов по состоянию на 1 января 1992 г. менее 1 млн рублей рекомендовалась продажа на **аукционах или конкурсах**. Для **крупных** предприятий с численностью работающих более 1000 человек или балансовой стоимостью более 50 млн. рублей рекомендовалось преобразование в **акционерное общество**. **Средние** предприятия могли выбрать как аукцион, так и акционирование в зависимости от конкретной ситуации.

Для того чтобы создать заинтересованность трудовых коллективов в эффективной работе предприятий, было разработано **три варианта льгот трудовым коллективам** приватизируемых предприятий.

**Вариант 1.** Всем членам трудового коллектива одновременно безвозмездно передавались именные привилегированные (не голосующие) акции, составляющие 25% уставного капитала. Обыкновенные акции до 10% уставного капитала продавались по подписке чле-



нам трудового коллектива со скидкой 30% их номинальной стоимости с рассрочкой до трех лет (первоначальный взнос не менее 15% стоимости акций).

Должностным лицам предоставлялось право на приобретение обыкновенных акций по номинальной стоимости в пределах до 5% от величины уставного капитала.

**Вариант 2.** Всем членам трудового коллектива предоставлялось право приобретения обыкновенных акций до 51% уставного капитала. В этом случае безвозмездная передача акций и продажа акций на льготных условиях не осуществлялась.

**Вариант 3.** Группа работников берет на себя ответственность за выполнение плана приватизации предприятия, недопущение его банкротства, с согласия общего собрания трудового коллектива заключает договор на 1 год. Им предоставляется право на приобретение через 1 год и при выполнении условий договора 20% уставного капитала в виде обыкновенных акций по их номинальной стоимости. На период действия договора им предоставлялось право на 20% акций, принадлежащих Фонду имущества.

Всем работникам продавались обыкновенные акции до 20% уставного капитала, но на сумму не более 20 минимальных размеров ежемесячной зарплаты в расчете на 1 работника со скидкой 30% от их номинальной стоимости с рассрочкой на три года.

**Большинство** трудовых коллективов выбрали **второй** вариант приватизации.

Приватизация как явление возникла до принятия закона о приватизации государственной программы. **Аренда предприятий с правом последующего выкупа** поначалу воспринималась многими экономистами и органами управления на разных уровнях как еще один способ государственного управления общественными предприятиями, как **третья модель хозрасчета**. Однако, согласно **Закону о кооперации** (1987 г.) и последующих за ним других нормативных актов (об аренде, о собственности, предприятиях и предпринимательской деятельности), хозрасчетные подразделения или кооперативы, взявшие в аренду государственное имущество, тем более с правом последующего выкупа становились совершенно самостоятельными субъектами. Даже если право выкупа не оформлялось, такие хозрасчетные подразделения получали возможность перекачивать государственные средства в свои фонды и тем самым формировать **частный капитал**. В этот период огромные (по меркам того времени) денежные средства были получены путем проведения **арбитража** между секторами – государственным с фиксированными ценами и кооперативно-арендным со свободными ценами.

После **отмены государственной монополии внешней торговли** разрыв между рыночным и официальными курсами рубля открывал новое поле деятельности для арбитражеров. Предоставленная российским нефтяникам и металлургам возможность заключать экспортные контракты открыла первый канал широкого **вывоза капитала** за рубеж. При коллапсе системы государственного контроля над предприятиями, с одной стороны, и отсутствии правовой базы частной собственности, с другой, взятие и удержание контроля осуществлялось в значительной мере **силовыми методами** с использованием **криминальных** структур и подкупа государственных и партийных чиновников, традиционно отвечавших за контроль над предприятиями.

В сложившейся ситуации пришло время законодательного оформления приватизации как формализации прав собственности держателей неформального контроля. Необходимо было направить этот стихийный процесс в **легальное и контролируемое государством** русло.

**Первым этапом** легальной приватизации стала **малая приватизация**, которая должна была пройти в течение 1992 г., но фактически активно осуществлялась в течение всего 1993 г. К концу 1993 г. было приватизировано около 70% предприятий торговли, бытового обслуживания и общественного питания, составлявших, согласно программе приватизации, основу малой приватизации. Наиболее активно процесс приватизации проходил в городах европейской части России.

К концу 1993 г. наметилось **снижение темпов малой приватизации**, причинами торможения которого явились:

- приватизация худших и убыточных объектов, требующих ремонта, без инфраструктуры;
- небольшие размеры накопленного первоначального капитала;
- сложности инвестирования и получения кредитов;
- падающий платежеспособный спрос;
- разрушение (вследствие распада СССР) и нерациональность доставшихся в наследство от советской экономики хозяйственных связей.

Главными способами приватизации малых предприятий стали в 1993 г.:

- 1) коммерческие конкурсы – 44%;
- 2) выкуп арендованного имущества – 43,8%;
- 3) аукционы – 9,2%;
- 4) прямая продажа предприятий – 1,9%;
- 5) продажа имущества ликвидированного предприятия – 0,6%.

**Вторым этапом стала ваучерная приватизация.** Была разрешена приватизация с использованием приватизационных чеков не только малых и средних, но и крупных предприятий. Эта приватизация должна была завершиться к середине 1994 г. Населению было выдано 99% приватизационных чеков, были созданы **чековые приватизационные фонды**. Начиная с декабря 1992 года стали проводиться **чековые аукционы**. Только за 10 месяцев 1993 года их было проведено более 3,5 тысяч, где было выставлено 5500 предприятий из почти 80 областей. Проданный уставный капитал составил 53,2 млрд рублей, а приватизационных чеков принято было около 30 млн штук. В последние месяцы ваучерной приватизации по всей стране проводилось по 700-900 чековых аукционов в месяц. На апрель 1994 г. действовало 650 ЧИФов (чековых инвестиционных фондов), которые после завершения ваучерной приватизации были преобразованы в ПИФы (паевые инвестиционные фонды).

К 1 июля 1994 года, благодаря созданной **инфраструктуре приватизации**, включающей в себя Госкомимущество РФ с его территориальными структурами и Российский фонд федерального имущества с аналогичными территориальными структурами, инвестиционные компании и фонды, консалтинговые и брокерские фирмы, фондовые биржи и т.д., практически все чеки были собраны.

Обратной стороной такой активности стало создание различных **мошеннических фондов** типа «МММ», «Русский дом селенга», «Хопер-Инвест» и т.п. Пользуясь наивностью и доверием населения, пробелами в законодательстве, играя на естественном стремлении людей увеличить свое благосостояние, они посредством механизма **«финансовых пирамид»** и агрессивной рекламы в конечном счете за несколько лет обманули 10 миллионов россиян.

Отличительной **особенностью** чековой приватизации стало закрепление значительной доли **акций в собственность трудовых коллективов и директорского корпуса**. Так, в середине 1994 г. эта доля составляла в среднем 62%, доля внешних инвесторов – 21%, доля государства – 17%.

Приватизацию, проведенную в 1992-1994 г., независимо от способов ее проведения часто называют **этапом массовой приватизации** вследствие ее высоких темпов и масштабности охвата этим процессом предприятий. Необходимым условием ее проведения стало стремление «красных» директоров и экс-чиновников формализовать свой контроль в рамках новой системы частной собственности.

**Третий этап – денежная приватизация** – начался с середины 1994 г. и продолжался до 1997 г. Замедлились темпы приватизации: если в 1994 г. было приватизировано 22 тысячи предприятий, то в 1995 г. – 10,1 тысяча, в 1996 г. – 5 тысяч. На этом этапе происходило продолжение раздела и передела государственной собственности, формирование **финансово-промышленных групп**, которые должны были стать основными регуляторами отраслевого и межотраслевого перелива капитала в стране, продолжалось формирование полноценного **фондового рынка**. С 1994 г. изменение форм собственности стало воз-

можно проводить через процедуру **банкротства**. Однако поначалу этот не существовавший ранее правовой институт практически не применялся. На 1 января 1997 г. число приватизированных предприятий в России составило 125,6 тысяч, государственных – 20,7 тысяч. До 70% ВВП создавалось негосударственным сектором.

Следующий этап начался с 1997 г. вследствие отказа от «поточно-массовой» приватизации в пользу индивидуализированного подхода к продаже государственной собственности. Резко замедлились темпы приватизации, этот этап характеризуется использованием различных **механизмов перераспределения уже приватизированной собственности** (через фондовый рынок, действительное и искусственное банкротство).

В 1997 г. был принят новый законодательный акт «О несостоятельности (банкротстве) предприятий», в котором были разработаны новые подходы к применению процедуры банкротства к неплатежеспособным предприятиям.

**Финансовый кризис**, разразившийся 17 августа 1998 г., не сломал систему, при которой формальные права собственности стали лишь ширмой для легализации «выведения» активов и ресурсов предприятий, а лишь сместил акценты и активизировал **новый раздел собственности**. Методы борьбы носили в основном процедурный характер: ведение двойного реестра акционеров, двоевластие в АО, переход на единую акцию и т. д. Тем не менее в ряде случаев **вооружённый захват предприятий** вновь, как и в «дикие» 1993-1995 гг., становится одним из широко используемых способов установления **корпоративного контроля**. В 1998 г. так и не был принят закон о государственной программе приватизации из-за разногласий между правительством и депутатами Государственной думы. Депутатов интересовал прежде всего список приватизируемых предприятий. Они заявляли, что не дадут продавать стратегически важные объекты, тем самым маскируя тайное желание не продавать ничего. Правительству важна была процедура проведения приватизации, но отсутствие закона с утвержденным списком было выгодно, т.к. можно было выполнять план продаж по своему усмотрению.

Несмотря на интенсивный процесс приватизации, в России в 1990-е гг. на федеральном уровне в руках государства остаются значительные активы (акции 3704 ОАО и 75 ЗАО, почти 10 тыс. федеральных государственных унитарных предприятий (ФГУПов), более 37 тыс. федеральных государственных учреждений, более 1 млн объектов недвижимости). Подобная величина активов Российской Федерации многим ведущим экономистам нашей страны представляется завышенной с точки зрения как обеспечения потребностей общества и нужд самого государства, так и имеющихся возможностей эффективного управления ими. В базовый **список объектов, запланированных к приватизации в 2005 г.**, включены 1325 ФГКП и 566 пакетов акций АО. Крупнейшими приватизационными проектами могут стать: «Связьинвест», преобразование в акционерное общество ФГУП «Росспиртпром» и продажа его акций, «Домодедовские авиалинии», Новороссийский и Туапсинский морские грузовые порты, «Росгосстрах» и др.

В **Республике Коми** до 1998 г. включительно процесс приватизации осуществлялся через акционирование предприятий, их продажу и выкуп на аукционах. С 1999 г. **приватизация** стала осуществляться в основном через **продажу** государственного и муниципального **имущества**: земли, основных фондов, недвижимости.

Таблица 15.1.

Структура приватизированного государственного и муниципального имущества по формам собственности и способам приватизации

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Число приватизированных государственных и муниципальных унитарных предприятий, организаций - всего	319	164	85	38	26	2	15	22	40	22
в том числе по формам собственности:										
муниципальная	191	91	43	28	26	2	15	20	39	21
республиканская	120	51	30	10	-	-	-	2	-	1
федеральная	8	22	12	-	-	-	-	-	1	-
Структура приватизированного государственного и муниципального имущества, в % к итогу	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
акционирование	40	51	38	26	-	-	-	-	-	-
продажа на аукционах	4	2	2	-	15	-	-	-	-	-
коммерческий конкурс	33	23	5	-	4	100	-	-	-	-
инвестиционный конкурс	2	1	-	-	-	-	-	-	-	-
выкуп арендованного государственного и муниципального имущества	20	19	14	13	-	-	-	5	-	-
продажа имущества ликвидируемых, ликвидированных предприятий и незавершенное строительство объектов	1	4	14	5	12	-	-	-	-	-
продажа недвижимости	-	-	27	56	69	-	100	95	98	91
прочие	-	-	-	-	-	-	-	-	2	9

Источник: Статистический ежегодник Республики Коми. Официальное издание. 2003 г. с.170.

В 2003 г. было продано 32 объекта государственной собственности на 36,7 млн рублей, среди которых 23 – муниципальной собственности, 9 – республиканской. Кроме того, собственниками приватизированных предприятий было куплено 7 земельных участков. **Перечисления в бюджеты от продажи имущества** возросли по сравнению с 2002 г. на 5% и составили 34,2 млн рублей. Из них в республиканский бюджет перечислено 60% всех средств, в муниципальные бюджеты - 39%, оставшаяся часть пошла на покрытие расходов, связанных с проведением приватизации.

В декабре 2004 г. Госдума РФ приняла к рассмотрению аналитическую записку Счётной палаты РФ. В ней оценивается законность приватизации (с 1993 по 2003 гг.), её итоги, делаются выводы и предложения о разработке федеральных законов о государственном и

муниципальном имуществе, национализации. Однако Дума перенесла слушание этого вопроса на неопределённое время.

### Резюме

1. Основой социалистической системы, господствовавшей не только в нашей стране, но и в странах так называемого «социалистического лагеря», была государственная собственность на средства производства. Поэтому важнейшим направлением экономической реформы стали **преобразования собственности**, которые проводились в виде разгосударствления, приватизации, муниципализации, создания многообразия форм собственности.

2. С принятием законов об аренде, о кооперации, об индивидуальной трудовой деятельности, о государственном предприятии во второй половине 80-х гг. в СССР фактически стало развиваться **предпринимательство** и начался **стихийный** процесс фактической приватизации государственной собственности, что потребовало создания **нормативно-правовой базы и инфраструктуры приватизации**.

3. Модель приватизации во всех странах с переходной экономикой была построена на **сочетании трёх разных принципов**:

- 1) безвозмездной передаче государственной собственности населению;
- 2) льготной продаже;
- 3) продаже предприятий за деньги по рыночной стоимости (денежная приватизация).

4. **Способами приватизации** в нашей стране на разных её этапах были: 1) выкуп арендованного государственного имущества; 2) ваучерная приватизация; 3) акционирование; 4) коммерческие конкурсы, аукционы; 5) распродажа имущества предприятия-банкрота. Ключевой особенностью России в настоящее время является преобладание жёстких враждебных поглощений (по существу, «захватов») с использованием административного ресурса. В период действия первого закона о банкротстве (Закон РФ от 19 ноября 1992 г. «О несостоятельности (банкротстве) предприятий») эта процедура банкротства не получила в России широкого распространения.

5. **Этапы легальной приватизации**: 1 этап (1991-1992) – создание нормативной базы и проведение малой приватизации, которая продолжилась и в 1993 г.; 2 этап (1993-июль 1994) – ваучерная приватизация; 3 этап до 1998 г. – денежная приватизация с использованием механизмов захвата собственности по заниженной цене (залоговые аукционы, искусственное банкротство и т.д.); 4 этап – после дефолта в августе 1998 г. постприватизационный период приватизация осуществляется через продажу пакетов акций или объектов недвижимости.

6. **Оценка итогов или последствий приватизации** зависит от того, кто и на каком этапе делает эту оценку. В течение 90-х гг. даже сторонники рыночных реформ говорили, что, кроме создания слоя частных собственников и некоторых элементов рыночной инфраструктуры, остальные цели приватизации не достигнуты. Особую критику вызывали и вызывают **социальные последствия приватизации**. Поскольку с начала 2000-х гг. Россия признана мировым сообществом как страна с рыночной экономикой, можно считать, что **экономические цели** приватизации достигнуты.

### Контрольные вопросы

1. Что такое приватизация? Чем она отличается от разгосударствления?
2. Как проходила приватизация в зарубежных странах? Имеются ли общие черты? Чем обусловлены различия?
3. Можно ли было перейти к рыночной экономике без приватизации?
4. Каковы особенности приватизации в России?
5. Что могла дать приватизация работникам производственной и бюджетной сферы?
6. Какую роль сыграли приватизационные чеки? Как проходила бы приватизация без них? Почему появились ЧИФы?
7. Зависели ли способы приватизации от масштабов приватизируемых предприятий?



8. Почему возникли трудности с проведением малой приватизации?
9. Что такое муниципализация?
10. Как менялась структура собственности и методы приватизации в Республике Коми?

#### **Библиографический список**

1. Букреев В.В., Рудык Э.Н.. Приватизация в России: воспоминания о будущем // Управление собственностью. 2005. № 2.
2. Дзарасов С. Способен ли частный капитал модернизировать российскую экономику? // Вопросы экономики. 2005. № 4.
3. Муравьев А. Государственные пакеты акций в российских компаниях // Вопросы экономики. 2003. № 5.
4. Винслав Ю. Становление отечественного корпоративного управления: теория, практика, подходы к решению ключевых проблем // Российский экономический журнал. 2001. №11-12.
5. Нуреев Р., Рунов А. Россия: неизбежна ли деприватизация? (Феномен власти-собственности в исторической перспективе) // Вопросы экономики. 2002. №6.
6. Батизи А., К итогам венгерской приватизации // Российский экономический журнал. 1998. №1.
7. Савченко А. Несколько тезисов о приватизации // Российский экономический журнал. 1998. №11-12.
8. Приватизация: Комментарий в вопросах и ответах: Документы и материалы. – М.: Республика, 1992. 240 с.
9. Социально-экономическое положение Республики Коми: Доклад. 2003. Сыктывкар: Комитет государственной статистики РК, 2004.
10. Товмасын В.В. Проблемы управления недвижимостью в муниципальных образованиях. Матер. респуб. науч.-практ. конференции «Управление государственной собственностью, корпоративное управление и экономический рост». Сыктывкар, 2003. С.144-147
11. Куликова А.Н. Модификация роли государственной собственности естественных монополий (на примере электроэнергетики) // Матер. респуб. науч.-практ. конференции «Управление государственной собственностью, корпоративное управление и экономический рост». Сыктывкар. 2003. С.45-48.
12. Радыгин А.Д. Реформа собственности в России. М.: Республика. 1994. С. 159.
13. Шихвердиева А.П. Роль государственного регулирования рынка ценных бумаг в обеспечении экономической безопасности субъектов. М.: Экономика. 1999. С. 319. (Раздел 1.5. «Особенности приватизации в Республике Коми»).

## **Глава 16. ФОРМЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ**

### **16.1. Субъекты и виды предпринимательства в России**

Переход к рыночным отношениям поставил перед нашим обществом множество сложных задач, среди которых важное место занимает **развитие предпринимательства**. Предпринимательство как способ активной экономической деятельности людей играет существенную роль в развитии общества. Не только и не столько классовая борьба и разрешение социальных противоречий, а именно предприимчивость является движущей пружиной общественного развития.

Отечественное предпринимательство имеет свою историю, которая была прервана более чем на 70 лет. Отсутствие собственного практического опыта современного предпринимательства заставляет заимствовать **западный опыт**, что не всегда приводит к положительному результату. Необходимо приспособление, **адаптация** рыночных структур и институтов к своеобразным российским условиям.

Следует отметить, что в России предпринимательство было развито слабо. Замедленный темп движения России, возвратно-поступательный характер общественного развития, ее истории связаны именно с постоянным недостатком и даже подавлением элемента предпринимательской деятельности. Причинами были и особенности географического положения, и иноземные вторжения, и догмы религии.

Подчиняясь логике внутреннего экономического развития и следуя требованиям мирового рынка, Россия постепенно освобождала предпринимательскую активность своих граждан, но этот процесс постоянно сдерживался исторически утвердившейся функцией государственно-бюрократических структур по «защите интересов масс», опекой деятельности самих предпринимателей. В результате буржуазия не смогла определиться в своих интересах и организовать в отдельный социальный слой, а «массы» поддавались гипнозу утопических идей и теорий о путях преобразования общества. Такая охранительная, регулирующая политика государства направляла силы нарождающегося третьего сословия на достижение его частных, деструктивных в отношении общества интересов, а народ провоцировала на иждивенчество, поддержку застоя и даже регресса. Чем больше государство стремилось упорядочить, сделать «справедливым» общественное развитие (по провозглашенным целям, а на практике выходило гораздо хуже), тем более парадоксальный и противоположный результат получался. Вместо контроля над ситуацией общество оказывалось втянутым сначала в спекуляцию, а потом в уравнительную регрессию. В конечном счете, в проигрыше остается и бюрократический аппарат, и само государство.

Свобода предпринимательской деятельности реализуется только тогда, когда прежний механизм управления исчерпывает себя. В России процесс хозяйственного раскрепощения затянулся. В 1913 г. предпринимательство было запрещено под страхом смертной казни. Был ликвидирован целый слой людей, профессиональных организаторов экономики. Их потеря непоправимо отразилась на России, и не только на ее экономическом состоянии. Русские купцы и промышленники в большей степени, чем другие слои, являлись носителями российской социальности и культуры, многое делали для ее сохранения.

Возрождение предпринимательства в нашей стране фактически началось с принятия законов о кооперации, об индивидуальной трудовой деятельности в 1987 г. Предполагалось, что в кооперативах будут трудиться люди, у которых остается свободное время после основной работы или учебы, занятий в домашнем хозяйстве. Однако в кооперативы пошли наиболее инициативные, квалифицированные работники. Таким же серьезным делом оказалась и индивидуальная трудовая деятельность.

В 1990 г. был принят Закон РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности», в котором были определены субъекты, формы предпринимательской деятельности, права и обязанности предпринимателя, организационно-правовые формы предприятий и т.д. При разработке этого закона доминировали экономисты, поэтому, с юридической точки зрения, он был составлен не вполне грамотно. Гражданский кодекс был разработан с учетом мировой юридической практики.

Согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации, принятому Государственной думой 21 октября 1994 г., предпринимательской деятельностью могут заниматься как физические, так и юридические лица.

**Физическое лицо** – это гражданин, который занимается предпринимательской деятельностью единолично, не принимая статуса юридического лица. Право предпринимательской деятельности наступает с момента государственной регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя. Он несет ответственность по своим обязательствам всем своим имуществом (за исключением того, на которое в соответствии с законом не должно быть обращено взыскание).

Индивидуальный предприниматель, который не в состоянии удовлетворить требования кредиторов, связанные с осуществлением им предпринимательской деятельности, должен быть признан несостоятельным (банкротом) по решению суда.

Другая группа организационно-правовых форм хозяйствования охватывается общим понятием «юридические лица». Признаки **юридического лица** состоят в том, что это прежде всего – **организация**, т.е. определенным образом организованное объединение лиц, которое:

- имеет обособленное имущество;
- отвечает этим имуществом по своим обязательствам;
- может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и неимущественные права;
- несет обязательства;
- выступает в качестве истца и ответчика в суде;
- имеет самостоятельный баланс или смету.

Указанные организации как юридические лица могут быть двух типов:

- преследующие в качестве основной цели извлечение прибыли из своей деятельности. Такие организации являются **«коммерческими»**;

- не преследующие в качестве основной цели извлечение прибыли и не распределяющие полученную прибыль между участниками. Такие организации признаются **«некоммерческими»**. Это фонды, не имеющие членства организации, учреждаемые гражданами или юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов и преследующие социальные, благотворительные, культурные и общественно-полезные цели.

В качестве юридических лиц организации должны иметь свое наименование, а коммерческие – **фирменное название**. При этом ГК РФ требует, чтобы в наименовании юридических лиц содержалось указание об их **организационно-правовой форме**, а в наименовании некоммерческих организаций и унитарных предприятий – о характере их деятельности (ст. 54 ГК РФ).

Ведущее место в рыночной экономике принадлежит предпринимательским структурам, в которых выступают коммерческие организации – юридические лица:

- хозяйственные товарищества (полные товарищества и товарищества на вере);
- хозяйственные общества (акционерные общества, общества с ограниченной или дополнительной ответственностью);
- производственные кооперативы;
- государственные и муниципальные унитарные предприятия.

В Гражданском кодексе Российской Федерации имеются основные положения о каждой организационно-правовой форме, определены принципы их образования, управления, реорганизации и ликвидации, права и обязанности участников организаций.

В теории и практике сложилась **классификация предпринимательской деятельности** по следующим признакам: формам собственности, законности, охвату территории, распространению на различных территориях, составу учредителей, численности персонала и объему оборота, темпам роста и уровню прибыльности, уровню использования нововведений и др.

Что касается форм собственности, то в рыночной экономике предпринимательство развивается на **частной** и **государственной собственности**. Частная собственность проявляется в форме единоличной (индивидуальной) и коллективной (партнерской). В России **государственная собственность** существует в двух видах: **федеральной** и **субъектов Российской Федерации**. Кроме того, существует государственная собственность, оставшаяся с советских времен, которая еще не прошла процедуру разграничения полномочий, особенно это касается объектов недвижимости. Предпринимательство развивается и на **муниципальной собственности**, а также на **смешанной** и совместной формах собственности и собственности (100%) иностранных инвесторов.

По признакам **законности** предпринимательство подразделяется на законное, незаконное, лжепредпринимательство. **Незаконным предпринимательством** в соответствии со ст. 171 УК РФ является осуществление предпринимательской деятельности без регистрации либо без специального разрешения (лицензии) в случаях, когда такое разрешение (ли-

цензия) обязательно, или с нарушением условий лицензирования, если это деяние причинило крупный ущерб гражданам, организациям или государству либо сопряжено с извлечением дохода в крупном размере, под которым понимается доход, превышающий сумму 200 минимальных размеров оплаты труда (МРОТ), а доходом в особо крупном размере является доход, сумма которого превышает 500 МРОТ. Все вышеприведенные признаки (деяния), характеризующие незаконное предпринимательство, являются признаками отнесения к незаконной и банковской деятельности.

В соответствии со ст. 173 УК РФ **лжепредпринимательством** является создание коммерческой организации без намерения осуществлять предпринимательскую или банковскую деятельность, но имеющее целями получения кредитов, освобождения от налогов, извлечения иной имущественной выгоды или прикрытие запрещенной деятельности, причинившей ущерб гражданам, организациям или государству.

За организацию незаконного предпринимательства и лжепредпринимательства установлена **уголовная ответственность**.

В зависимости от распространения деятельности на различных территориях предпринимательство подразделяется на **местное, региональное, национальное, международное и мировое**.

В зависимости от состава учредителей (участников) собственного дела выделяется **женское и молодежное** предпринимательство. Во многих странах действуют ассоциации женского и молодежного предпринимательства, занимающиеся поддержкой их развития. Например, в России создана Ассоциация женщин-предпринимателей России.

С точки зрения темпов развития, уровня прибыльности и доходности предпринимательские организации можно подразделить на быстрорастущие, медленно нарастающие темпы развития компании, **высокоприбыльные и низкорентабельные организации**.

В зависимости от количества участников (учредителей) собственного дела предпринимательство подразделяется на **индивидуальное и коллективное** (партнерское).

По таким признакам (критериям), как численность всего персонала, по удельному весу других субъектов в уставном (складочном) капитале определяется **малое предпринимательство**. В странах с развитой рыночной экономикой отнесение субъектов хозяйствования к малым предприятиям осуществляется почти по 50 критериям.

Если в создании предпринимательской организации наряду с российскими участниками принимают участие иностранные учредители (участники), такое предпринимательство является **совместным**. Однако выделяют еще и предприятия с иностранными инвестициями.

По формам ответственности участников (учредителей) предпринимательских организаций за результаты их деятельности различают организации с **полной**, а также с **солидарной и субсидиарной ответственностью**.

В зависимости от механизма создания, числа учредителей (участников), процессов функционирования и управления следует выделить **простые и сложные предпринимательские организации**.

С учетом направленности предпринимательской деятельности, объекта приложения капитала и получения конкретных результатов выделяют следующие виды предпринимательства: **производственное предпринимательство**, т.е. процесс производства конкретных товаров, осуществления работ и оказания услуг для их реализации (продажи) потребителям (покупателям); **коммерческо-торговое**, которое связано с куплей-продажей уже готового товара; **финансово-кредитное**, характерной особенностью которого является то, что предметом купли-продажи выступают ценные бумаги, валютные ценности и национальные деньги.

## 16.2. Особенности функционирования малого бизнеса в России

Во всех странах индивидуальное предпринимательство, относящееся к малому бизнесу, имеет большое социально-экономическое значение. Важнейшими **функциями малого бизнеса** являются следующие:

- 1) создание рабочих мест;
- 2) внедрение новых товаров и услуг;
- 3) удовлетворение нужд крупных корпораций;
- 4) обеспечение специализированными товарами и услугами.

В соответствии с Федеральным законом «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14 июня 1995 г. №88-ФЗ к субъектам **малого предпринимательства** относятся коммерческие организации (юридические лица), в которых **средняя численность работников** за отчетный год (период – для вновь созданных) не превышает в промышленности, строительстве и на транспорте 100 человек, в сельском хозяйстве и научно-технической сфере - 60 человек, розничной торговле, непродовольственных видах бытового обслуживания населения – 30 человек, в оптовой торговле, в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности - 50 человек. Также к ним относятся **индивидуальные предприниматели**, осуществляющие свою деятельность как физические лица, или по общепринятой юридической терминологии «ПБОЮЛ», т.е. **«предприниматель без образования юридического лица»**.

Общая численность работающих на малых предприятиях РК в 2002 г. насчитывала 37,9 тыс. человек, из них 33,1 тыс. человек (87%) – работники списочного состава. Доля малых предприятий в общей численности занятых в экономике РК в 2002 г. составила 6,5% (в 2001 г. – 6,9%).

Общепризнанным **показателем** развития малого предпринимательства является **количество МП на 10 тыс. населения**. Наибольший уровень достигнут в Северо-Западном федеральном округе – 109 единиц на 1 января 2000 г., что в 2 раза больше, чем в остальных федеральных округах за исключением Центрального (В.Э. 2001, №4, с. 78-79). В РК этот показатель на ту же дату был равен 36 единицам, а на 1 января 2003 г. – 33,5 единицам.

Во всех без исключения регионах РФ малый бизнес на 75-90% использует местные ресурсы (трудовые, материально-технические, природные) и на 68-95% удовлетворяет потребности местного рынка с ареалом охвата от одного до трёх-четырёх административных районов.

Сопоставляя малый бизнес в России и за рубежом, можно увидеть, что «западная» его модель отличается от российской. **«Западные» малые предприятия** имеют минимальный административный аппарат, основаны, как правило, на первоначальном привлечении заёмного капитала, обычно узко специализированы, но сохраняют потенциал быстрого перепрофилирования. Они часто работают в тесной кооперации с крупными фирмами и корпорациями, ориентированы в зависимости от производственной специализации на национальный, региональный, местный или мировой рынки, пользуются поддержкой властей разных уровней.

Для **российского малого предпринимательства** характерны: 1) редкое использование начального заёмного капитала; 2) высокие административно-управленческие издержки; 3) слабое использование преимуществ быстрого перепрофилирования; 4) диспаритетные (зачастую – просто дискриминационные) отношения с посредниками по сбыту продукции; 5) исключительно сильная зависимость от местной власти и от местного рынка; 6) особые «теневые» стороны деятельности; 7) существенные региональные различия в отраслевой структуре, масштабах и других параметрах.

Важным показателем, характеризующим развитие малого предпринимательства, являются инвестиции в основной капитал.

Действующим в России налоговым законодательством предусмотрено **три системы налогообложения** индивидуальных предпринимателей:



1. **Традиционная система** – уплата подоходного налога. С 1 января 2001 г. порядок налогообложения индивидуальных предпринимателей, применяющих традиционную систему налогообложения, регулируется частью второй НК РФ.

2. **Упрощенная система налогообложения, учета и отчетности** для субъектов малого предпринимательства. Эта система предполагает замену уплаты подоходного налога уплатой годовой стоимости патента на право применения упрощенной системы налогообложения. Предприниматель имеет право использовать упрощенную систему при двух условиях: численность наемных работников не превышает 15 человек; совокупный размер валовой выручки за год не превысил суммы стотысячекратного МРОТ.

3. **Вмененная система.** В ее основе лежит уплата единого налога на вмененный доход, заменяющего собой как подоходный налог, так и страховые взносы во внебюджетные фонды, а также ряд других налогов. Плательщиками налогов на вмененный доход являются предприниматели, осуществляющие определенные виды деятельности (ФЗ от 31 июля 1998 г. № 148), а именно: оказание ремонтно-строительных, бытовых, парикмахерских, медицинских, косметологических, ветеринарных, бухгалтерских, аудиторских, юридических и других услуг.

Если предприниматель не попадает в сферы, указанные в Законе №148-ФЗ, то он имеет право выбора придерживаться традиционной системы либо перейти на упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности.

Отличительной особенностью традиционной системы является уплата **налога на добавленную стоимость** в размере 20 % или 10% в зависимости от вида продукции.

Доходы от предпринимательской деятельности при традиционной системе облагаются по ставке 13 %. Индивидуальный предприниматель должен вести учет доходов и расходов в **Книге учета доходов и расходов**, которая регистрируется в налоговых органах и должна быть пронумерована, прошнурована и скреплена печатью.

В состав расходов включаются только те затраты, которые непосредственно связаны с получением конкретной суммы дохода. Могут учитываться только текущие затраты, не носящие капитального инвестиционного характера. Произведенные **затраты** могут подтверждаться следующими **документами**:

- товарным и кассовым чеками или корешком к приходному кассовому ордеру;
- банковскими документами при безналичном расчете;
- оплаченными счетами;
- накладными;
- путевыми листами;
- товарозакупочными актами, актами приемки-сдачи работ.

Затраты предпринимателя в соответствии с **Положением о составе затрат** группируются по следующим элементам:

- материальным затратам;
- амортизационным отчислениям;
- износом нематериальных активов;
- затратами на оплату труда;
- прочим.

К прочим затратам относятся: арендная плата в виде земельного налога, сбор за право торговли, налог на рекламу, Единый социальный налог, затраты по обеспечению выполнения санитарно-гигиенических требований, оплата сторожевой охраны, затраты по обеспечению пожарной безопасности, затраты на командировки, оплата услуг связи.

Затраты, которые не включаются в состав расходов, принимаемых в целях налогообложения следующие: расходы на личные нужды предпринимателя и его семьи, уплата членских взносов, расходы по уплате штрафов, суммы убытков, понесенных физическим лицом.

**Отношения предпринимателя с работниками** регулируются главным образом **Трудовым кодексом РФ и Гражданским кодексом** в зависимости от характера трудового соглашения, но в любом случае работодатель уплачивает единый социальный налог.

**Особенности оплаты единого социального налога** индивидуальным предпринимателем заключаются в том, что он платит единый социальный налог и **как работодатель** (т.е. с сумм, выплачиваемых наемным работникам), и **«за себя»** (т.е. с доходов от предпринимательской деятельности за вычетом расходов, связанных с их извлечением).

Таким образом, предприниматель в качестве работодателя уплачивает единый социальный налог **по двум основаниям**. Налоговым периодом по единому социальному налогу является год (статья 240 НК РФ), но предприниматель-работодатель обязан ежемесячно исчислять и уплачивать авансовые взносы, причем налоговая база определяется отдельно по каждому работнику и отдельно по каждому фонду. Если работодатель не представит в банк платежки на перечисление единого социального налога за истекший месяц не позднее 15 числа месяца, следующего за истекшим, то он не получит наличные на выплату заработной платы своим работникам.

**Ставки единого социального налога** для предпринимателей-работодателей при налоговой базе на каждого отдельного работника с начала года до 100 тыс. руб. следующие:

- Пенсионный фонд РФ – 28%;
- Фонд социального страхования РФ – 4%;
- Федеральный Фонд обязательного медицинского страхования – 0,2%;
- Территориальный Фонд обязательного медицинского страхования – 3,4%.

Итого – 35,6% -Единый социальный налог.

Ставки единого социального налога «за себя» при налоговой базе до 100 тыс. руб. следующие:

- ПФ РФ – 19,2%;
- Федеральный ФОМС – 0,2%;
- Территориальный ФОМС – 3,4%.

Итого – 22,8% - ЕСН.

То есть предприниматель освобождается от уплаты ЕСН в части сумм налога, зачисляемого в Фонд социального страхования Российской Федерации.

**В 2005 г. ставка ЕСН должна снизиться с 35,6% до 26%** выплачиваемой заработной платы и соответственно должны уменьшиться ставки налога по отдельным его видам: на пенсионное обеспечение - до 20%, в ФОМСы – до 2,8%, в фонд социального страхования – до 3,2%.

Для всех этапов становления предпринимательства характерен один и тот же набор **условий, негативно** воздействующих на весь сектор **малого предпринимательства** в России:

- 1) правовая незащищённость субъектов малого предпринимательства, слабость и нестабильность хозяйственного законодательства, административные барьеры;
- 2) дефицит финансовых ресурсов, нежелание банков кредитовать малый бизнес;
- 3) сложности получения производственных площадей и служебных помещений;
- 4) затруднённый доступ к государственным и муниципальным заказам;
- 5) монополизация ряда сегментов российского рынка;
- 6) недостаточный уровень (декларативность) господдержки малого бизнеса;
- 7) переплетение легальной деятельности с теневой и даже криминализация части российского малого бизнеса;
- 8) предвзятое, неприязненное отношение значительной части населения к представителям малого бизнеса.

### 16.3. Финансово-кредитное предпринимательство

В советское время **финансовые операции** были целиком **монополизированы** государственными органами, а осуществление их гражданами или коллективами считалось особо опасным преступлением. С началом реформ **рынок денег, валюты, ценных бумаг** получил **право на существование**, а активными агентами этого рынка стали коммерческие банки, фондовые биржи, предприятия, организации и даже отдельные граждане-предприниматели. Основным субъектом финансово-кредитного предпринимательства являются коммерческие банки. Поэтому прежде всего необходимо рассмотреть реформирование банковской системы в России.

До реформы 1987-1988 гг. **Госбанк СССР** был единственным госбанком-монополистом, **содержащим функции** собственно **центрального банка** и **коммерческих банков**. Финансовые потоки были разделены между физическими и юридическими лицами: **физические лица** использовали **наличные** деньги, **юридические** – **безналичные** формы расчетов. Главным **содержанием первого этапа** банковской реформы 1987-1988 гг. было создание **двухуровневой банковской системы**, т.е. разделение эмиссионной и коммерческой деятельности банковской системы. Госбанк был преобразован в **Центральный банк СССР**. Он стал ответственен за проведение денежной политики, обеспечение стабильности валюты, содействие межбанковским расчетам. Остальные функции были возложены на **второй уровень банковской системы**, состоящей из пяти специализированных банков: Внешэкономбанка, Промстройбанка, Агропромбанка, Жилкомсоцбанка и Сбербанка.

**На втором этапе**, с 1988 г., начавшемся по инициативе «снизу», шел активный процесс образования **коммерческих банков**. Их создание осуществлялось в основном тремя путями.

**Во-первых**, крупные коммерческие банки создавались на базе трансформированных отделений бывших государственных специализированных банков. В 1991 г. три крупных специализированных банка – Промстройбанк, Агропромбанк, и Жилсоцбанк – были зарегистрированы как самофинансируемые акционерные банки со своими центральными конторами и региональными отделениями, не зависимыми от государства. В январе 1992 г. был упразднен союзный Сбербанк, а его российские отделения преобразованы в Сбербанк России. Всего на базе прежних государственных специализированных банков возникла примерно пятая часть новых коммерческих банков. Эти банки в настоящее время возглавляют список 100 крупнейших банков России.

**Во-вторых**, немногочисленная группа коммерческих банков была создана руководителями крупных отраслей или предприятий гигантов, однако без участия государственных банковских служб (Нефтехимбанк, Газпромбанк, Автобанк, АвтоВАЗбанк, Мосбизнесбанк и др.).

**В-третьих**, основная масса коммерческих банков создавалась заново, на «пустом месте». Эти банки стали обслуживать новые коммерческие структуры, переживая вместе с ними все трудности роста.

Следующий **этап развития банковского предпринимательства** связан с **либерализацией цен**, произошедшей 1 января 1992 г. Высокие темпы инфляции сделали очень привлекательным банковский бизнес. Основным источником доходов банковской системы стало **присвоение части эмиссионного дохода** государства и перераспределение добавленной стоимости от реального сектора к банковскому, «бесплатное» использование банками средств на текущих и расчетных счетах. Ресурсы банков формировались в основном за счет денежных средств предприятий, доля которых намного превышала долю населения. Данный период характеризуется процессом создания огромного количества **мелких банков** (с 1 января 1993 г. по 1 января 1996 г. количество банков увеличилось с 1,7 тысяч до 2,6 тысячи). Этот период закончился летом 1995 г. в связи с **резким снижением темпов инфляции**, что подорвало позиции банков, которые привыкли «ехать на эмиссионных потоках». Если в 1994 г. были убыточными 580 банков, то в 1995 г. – 1000 банков, в 4 раза увеличилось количество отозванных лицензий. В августе 1995 г. разразился **бан-**

**ковский кризис**, в ходе которого обанкротился ряд крупнейших российских банков (Мытищинский, Межрегионбанк, Национальный кредит, Глория-банк.).

Главной характеристикой **следующего этапа** (1996 г. – первая половина 1998 г.) стал быстрый **рост банковских инвестиций в государственные долговые обязательства**. С 1990 по 1995 гг. для покрытия бюджетного дефицита в России в основном использовалась эмиссия денег, что послужило мощным инфляционным фактором. С 1995 г. эмиссия денег для финансирования дефицита бюджета не применялась. С этой целью использовались различные государственные ценные бумаги: ГКО с трехмесячным, шестимесячным и годовым сроками погашения, казначейские обязательства (КО), облигации внутреннего валютного государственного облигационного займа, облигации федеральных займов с переменным купоном (ОФЗ), государственные сберегательные займы, золотые сертификаты.

Для того чтобы привлечь покупателей ГКО, устанавливался очень **высокий процент** по ним. В условиях спада в экономике и уже достаточно высокого внешнего долга **погашение гособязательств** могло производиться только **за счет дополнительной эмиссии ГКО**. Фактически российское **государство** построило **«финансовую пирамиду»**. Потребность федерального бюджета в деньгах (из-за дефицита), предвыборная кампания 1996 г. обусловили **высокую доходность государственных облигаций**. В 1996-1997 гг. объем вложений банков в госбумаги увеличился более чем в три раза. Российские банки стали активными покупателями не только рублевых, но и валютных облигаций. В 1996 г. доходы банков по государственным ценным бумагам составляли до 40% от всех доходов банков, в 1997 г. – до 30%.

Стабильность обменного курса позволила ведущим российским банкам превратить заимствования на мировых финансовых рынках в главный источник роста и компенсировать недостаточное привлечение внутренних сбережений. Со второй половины 1996 г. **российские банки** стали выступать **активными заемщиками на внешних финансовых рынках**. Иностранцам требовалась валюта для вывода своей прибыли. Крупные банки стали заключать срочные контракты на покупку валюты со средними и мелкими банками. Постепенно вся российская банковская система попала в сильную зависимость от внешнего мира.

**Особенности российской банковской системы** накануне кризиса в августе 1998 г. следующие:

- 1) отставание традиционного банковского бизнеса от мировых стандартов;
- 2) не доверие у населения, неумение стать полноценным инструментом аккумуляции сбережений населения;
- 3) зависимость банковской системы от операций с государственными ценными бумагами;
- 4) слабая система контроля за рисками;
- 5) авторитарный стиль управления;
- 6) увлечение имиджевыми высокочатратными проектами;
- 7) неблагоприятная структура банковской системы, ее зависимость от бюджетных потоков: московские структурообразующие банки кредитовали экономику и правительство.

Перенакопление российского внутреннего государственного долга привело к началу **кризиса на рынке ценных бумаг**. Это вызвало **падение доверия** к российским ценным бумагам иностранных держателей, **массовый сброс** с их стороны российских ценных бумаг, что привело к **дефолту**, резкому **росту госдолга** (внутреннего и внешнего), **девальвации рубля, инфляции**.

Это привело к резкому ухудшению платежеспособности основных структурообразующих банков, **падению ликвидности банковской системы**, сокращению ее ресурсной базы, потере банковского капитала.

Были разработаны **меры по реструктуризации банковской системы**: меры по предупреждению банкротства банков, отзыв лицензий у несостоятельных банков на осуществление банковских операций, ликвидация проблемных банков, рекапитализация банков.



На сегодняшний день особенностями российской банковской системы продолжают оставаться: 1) неравномерность развития банков по территории России (наибольшее количество банков сосредоточено в Центральном районе, причем основная доля в Москве); 2) крайне низкий уровень капитализации банков; 3) низкая степень прозрачности деятельности банков; 4) недостаточная заинтересованность банковской системы в кредитах реальному сектору; 5) невысокий уровень доверия населения банкам; 6) недостаточное развитие банковских услуг по количеству и качеству.

#### 16.4. Причины и формы существования теневой экономики

Теневая экономическая деятельность существует и в административно-распределительной, и в рыночных системах, хотя ее масштабы и сферы могут существенно различаться. В общемировом масштабе удельный вес неформального производства оценивается в 5-10% валового внутреннего продукта. При этом в африканских странах данный показатель достигает 30%.

Внимание российского общества сегодня приковано к феномену теневой экономики. При этом значительно различаются как взгляды на сущность этого явления, так и количественные оценки его масштабов. Последние колеблются от 25% ВВП, согласно данным Госкомстата России, до 40-45%, по оценкам правоохранительных органов.

Прямая и стопроцентно статистически достоверная оценка масштабов теневой экономики, конечно, невозможна. Однако в соответствии с утвержденной ООН новой версией национальных счетов все государства стремятся учитывать теневую экономику в объемах производства. Госкомстат России также начал осваивать методы ее отражения. Поскольку имеются расхождения между данными Госкомстата и МВД России, нужно учитывать ряд косвенных индикаторов, к которым относятся следующие процессы и обстоятельства. Во-первых, общее падение объемов ВВП за годы реформ превысил 50%, тогда как уровень энергопотребления снизился лишь на 25%. Во-вторых, банковские процентные ставки в несколько раз превосходят рентабельность, показываемую предприятиями в официальных отчетах. В-третьих, котировки денежных суррогатов сразу же после выпуска последних резко снижаются относительно номинала (нередко на 50-70%), оставляя «черные дыры» для скрытых финансовых комбинаций. В-четвертых, заработная плата по основному месту работы в развитых странах достигает 79-80% всех доходов работников, т.е., служит главным источником обеспечения их нормальной жизнедеятельности. В России в 1994 г. она составляла 45% всех доходов, а ныне приближается к 35% (иными словами, превращается в некое пособие по труду), тогда как по потреблению, скажем, кондиционеров Россия в 1998-1999 гг. вышла на четвертое место в Европе (после Испании, Италии и Греции).

Можно выделить два основных подхода к определению понятия «теневая экономика»: ее рассматривают как деятельность, или скрываемую от прямого статистического учета, или уводимую из под налогообложения. Одни авторы считают, что корни теневой экономики лежат в неразвитости рыночных отношений и чрезмерно тяжелом налоговом прессе. По мнению других, теневая экономика – это преступный бизнес, с которым необходимо решительно бороться.

Действительно, если подходить к проблеме с сугубо юридической точки зрения, то «теневая экономика» оказывается сопряженной прежде всего с нарушением правовых норм. В этом случае в одну и ту же недифференцированную категорию «теневики» попадают, с одной стороны, «воры в законе» и киллеры, а с другой – добропорядочные, законопослушно настроенные предприниматели, вынужденные уходить «в тень» лишь вследствие жесткого фискального прессинга и других исключительно неблагоприятных условий хозяйствования, создаваемых избранной и последовательно реализуемой с начала 1992 г. государством реформационной моделью.

С правоохранительной точки зрения, структуру экономики можно представить следующим образом: экономика делится на легальную и нелегальную (криминальную или



«черную»); а легальная, в свою очередь, на контролируруемую и неконтролируемую (теневую).

**Нелегальная экономика** – запрещенные виды экономической деятельности (незаконное изготовление оружия, незаконное изготовление, приобретение, хранение, перевозка, сбыт наркотиков, выпуск и продажа товаров, не отвечающих требованиям безопасности, мошенничество).

Для признания указанных операций незаконными достаточно самого факта их проведения. Тем самым они отличаются от любых других финансово-хозяйственных операций, которые тоже могут совершаться с нарушением закона, но в принципе легальны.

**Под теневой экономикой** (неконтролируемой экономикой (теневым бизнесом) понимается совокупность в принципе легальных, но не выявленных открытым проверочным методом финансово-хозяйственных операций.

Теневая экономика – это **экономический**, а не правовой феномен, однако для борьбы используется целый ряд уголовного и другого права.

**Способы уклонения**, не зависящие от вида налога:

1. Соккрытие объектов налогообложения (ведение финансово-хозяйственной деятельности без необходимой регистрации, постановки на учет в Государственной налоговой инспекции или лицензии). Неотражение финансово-хозяйственных сделок в бухгалтерском учете, уничтожение бухгалтерских документов после совершения сделки, ведение финансово-хозяйственной деятельности через счета других организаций.

2. Занижение объектов налогообложения.

3. Соккрытие средств от уплаты налогов при наличии недоимки по налогам или с целью неуплаты текущих налогов (искусственная дебиторская задолженность, перечисление выручки на счета зависимых структур).

4. Неправомерное использование льгот.

Способы уклонения, характерные для отдельных видов налогов:

5. Занижение налога на прибыль.

6. Уклонение от уплаты и занижение НДС.

7. Уклонение от уплаты акцизов.

8. Уклонение от уплаты подоходного налога.

Последние пять способов (с четвертого по восьмой) не подразумевают сокрытия ни хозяйственной деятельности, ни ее результатов. Они сводятся лишь к неправомерному бухгалтерскому учету. Поэтому данные финансовых операций, хотя и являются способом уклонения от налогообложения, однако, по определению, к теневой экономике не относятся.

К **субъектам теневой экономики** надлежит причислить предпринимателей, коммерсантов, финансистов, банкиров, промышленников и аграриев, мелких и средних бизнесменов, которые **вынуждены уходить в «тень»**, главным образом лишь потому, что **издержки их деятельности** при существующих правилах и законах экономической игры **превышают** соответствующие **выгоды и доходы**. К ним примыкает еще одна группа представленная **наемными работниками**, причем и физического, и умственного труда, т.е. это мелкие и средние государственные служащие, в доходах которых, по имеющимся оценкам, до 60% составляют **взятки**. Для этой категории лиц нерегистрируемая деятельность является вторичной (неформальной) занятостью. В силу разного рода обстоятельств (правовых и экономических) эти занятия выводятся из-под действия закона в «тень».

**Программа «высветления»** теневой экономики требует учета следующих двух обстоятельств. **Во-первых**, необходимо отграничивать криминальную экономику от обычной теневой, подход государства должен быть дифференцированным. **Во-вторых**, в теневой экономике увязли огромные капиталы. В условиях инвестиционного голода необходимо задействовать данные ресурсы в интересах экономического роста.

Однако в государственных властных структурах, общественных организациях и научных учреждениях доминирует **два** явно ущербных **подхода** к решению проблем «теневой» экономики. Первый – **радикально-либеральный**, реализуемый с конца 1991 – начала

1992 г. и связанный с целевыми установками на сверхвысокие темпы первоначального накопления капитала. Итогом данного подхода являются критические масштабы теневой составляющей отечественной экономики и образование мощных финансово-производственных кланов, проникающих в высшие эшелоны госвласти, с одной стороны, подавление нормальной предпринимательской деятельности, прежде всего малого и среднего бизнеса, с другой.

Второй – **репрессивный** – подход возник как своеобразная реакция на социальные негативы либерального подхода. Он предполагает расширение и усиление соответствующих подразделений МВД, ФСБ, налоговой инспекции, налоговой полиции и Минфина России; улучшение взаимодействия спецслужб в рассматриваемом отношении, формирование системы тотального контроля и доносительства; общее резкое ужесточение законодательства, направленного против «теневой» экономики, усиление мер наказания. В качестве одной из попыток реализации репрессивного подхода можно рассматривать принятие Федерального закона «**О государственном контроле за соответствием крупных расходов на потребление фактически получаемым физическими лицами доходам**» (№116-ФЗ от 20 июля 1998 г.).

Для достоверного прогнозирования последствий подобных правовых акций необходимо вернуться к **причинам** разбухания «теневой» части экономики.

Не только богатый мировой опыт (в том числе примеры латиноамериканских стран), но и практика отечественных преобразований свидетельствуют, что **теневая экономика** есть **реакция хозяйствующих субъектов и граждан** на систему, которая ставит их в положение **жертв** правового и экономического **беспредела**.

Реализация рассматриваемого законодательного акта лишь ужесточит эту систему: под пресс попадут прежде всего мелкие и средние предприниматели, а также те трудящиеся, которым удалось получить некие денежные средства сверх мизерных окладов; другими словами, «под прицел» будет поставлен становящийся средний класс России. У воротил же бюрократически-криминальной экономики, в руках которых как раз и сосредоточена основная масса не контролируемых государством доходов, особых проблем не возникает: их регистрируемые доходы, образующие «надводную часть айсберга», настолько велики, что достаточны для оправдания любой текущей покупки, сколь бы значительной она ни была.

Становясь фактором поощрения тотального доносительства, данный правовой документ не дает никаких гарантий от утечки соответствующей информации от чиновников к уголовникам. В этом контексте возникает и вопрос о его технической реализации: ведь под госконтроль попадает несколько миллионов покупок в год. С таким объемом не справится не только российская налоговая полиция, но и технически оснащенная, имеющая многолетний опыт налоговая служба США. А если так, то госконтроль может быть только выборочным, т.е. субъективным.

В общем, поскольку в законопроекте упор сделан на преследование людей, а не на устранение условий, препятствующих превращению «теневой» деятельности в легальную, экономические результаты его принятия могут оказаться во многом противоположными декларируемым: вместо расширения налоговой базы – ее сужение, вместо подавления криминальных тенденций – их усиление.

Учитывая вышеизложенное, необходимо, с одной стороны, изменить, стоит еще раз подчеркнуть, общие условия хозяйствования, а с другой - осуществлять специальную программу интеграции здоровой части «теневой» и легальной экономики. Необходимо, конкретнее говоря, нацеленный на параллельное решение этих двух задач комплексно-правовой подход, связанный с совершенствованием законодательства в направлении **обеспечения должных условий** развития **предпринимательства**.

## Резюме

1. **Замедленный темп движения России**, возвратно-поступательный характер общественного развития, ее истории связаны именно с постоянным недостатком и даже **подавлением элемента предпринимательской деятельности**. Причинами были и особенности географического положения, и иноземные вторжения, и догмы религии.

2. На этапе **первоначального накопления капитала** в России **субъекты** частнопредпринимательского сектора в основном сформировались в результате **приватизации** государственных предприятий.

3. В результате применения в основном второго варианта льгот трудовым коллективам в процессе приватизации в России сформировалась **инсайдерская экономика**.

4. Характерными **чертами** функционирования предприятий и их различных типов в переходной экономике можно считать следующие:

- нечёткость и изменчивость законодательной базы и, как следствие, одновременное наличие старых и новых форм предприятий;
- неустойчивость экономического положения предприятий, высокая тяга к спекулятивным действиям;
- высокая доля нелегального бизнеса, теневой экономики;
- прямое или косвенное воздействие на деятельность многих предприятий криминальных структур, рэкета;
- слабая спецификация прав собственности;
- большое число неработающих формально зарегистрированных предприятий;
- высокие административные барьеры.

5. Специфический **феномен** постсоветской России, противоречащий мировым тенденциям агропроизводства, - **минимальный удельный вес малых предприятий в сельском хозяйстве**, где их доля в числе всех предприятий – только 4,5%. А в производстве сельхозпродукции основных агрорегионов страны доля таких предприятий вообще ничтожна – около 1%. Отнесение к малому бизнесу крестьянских (фермерских) хозяйств не намного изменяет эту ситуацию. Причина такого положения в том, что нишу малых предприятий здесь заняли **«хозяйства населения»**: на них приходится значительная доля производства, превышающая по некоторым продуктам две трети регионального выпуска. Часть этой продукции сбывается на рынках. И такое «малое предпринимательство» получило широкое развитие

## Контрольные вопросы

1. Чем, согласно ГК РФ, общество с ограниченной ответственностью (ООО) отличается от открытого и закрытого акционерных обществ (ОАО и ЗАО)? Вправе ли производственный кооператив выпускать акции?

2. Какие виды предпринимательства существуют в нашей стране? Отличаются ли они от форм предпринимательства в других странах?

3. Что такое «лжепредпринимательство»?

4. Каковы особенности становления малого бизнеса в нашей стране? С какими проблемами сталкивается этот вид бизнеса в настоящее время?

5. Что такое упрощённая система налогообложения? Кто имеет право её применять? Выгодна ли она?

6. Можно ли считать финансово-кредитное предпринимательство самым развитым видом бизнеса в нашей стране? Какие недостатки ему присущи по сравнению с зарубежным банковским бизнесом?

7. Может ли существовать государственное предпринимательство? Каковы его особенности по сравнению с частным бизнесом?

8. Всегда ли корпоративное предпринимательство эффективнее мелкого и среднего?

9. Зачем образуются финансово-промышленные группы? Почему антимонопольные государственные структуры с ними не борются?

10. Почему существуют разные подходы к классификации нелегальной или теневой экономики?
11. Каковы причины ухода в «тень» хозяйствующих субъектов в нашей стране? Можно ли эту проблему решить путем наказания предпринимателей?
12. Существует ли теневая экономика в других странах? Была ли она в советской экономике?
12. Какие конкретно меры предлагаются учёными для уменьшения масштабов теневой экономики? Можно ли избавиться от неё полностью?

#### **Библиографический список**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Сыктывкар, 1995. Часть 1.
2. Крупный бизнес в России // Вопросы экономики, 2002. № 4.
3. Лебедева С.Ю. Регулирование и поддержка малого и среднего предпринимательства в ЕС и России // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. №1.
4. Малое предпринимательство // Вопросы экономики. 2002. №7.
5. Омельченко Е. К проблеме взаимодействия малого и крупнокорпоративного предпринимательства в современном общественном производстве // Российский экономический журнал. 2002. №11-12.
6. Современный бизнес: Учеб.: В 2 т.: Пер. с англ. / Д.Дж. Речмен, М.Х. Мескон, К.Л. Боуви, Дж.В. Тилл. М.: Республика, 1995. Т.1.431 с.
7. Современный бизнес: Учеб.: В 2 т.: Пер. с англ. / Д.Дж. Речмен, М.Х. Мескон, К.Л. Боуви, Дж.В. Тилл. М.: Республика, 1995. Т.2. 479 с.
8. Есипов В., Маховикова Г., Терехова В. Оценка бизнеса. СПб.: Питер, 2001. 416 с.
9. Анатомия банковского кризиса. Государственный долг России // Вопросы экономики. 1999. № 5.
10. Ковкнадзе И. Системные банковские кризисы в условиях финансовой глобализации // Вопросы экономики. 2002. №8.
11. Потенциал российских банков // Вопросы экономики. 2003. № 3.
12. Тавасиев А., Мазурина Т. К оценке ситуации с банковским кредитованием реального сектора экономики // Российский экономический журнал. 2005. №2.
13. Промышленная и антимонопольная политика: за или против // Вопросы экономики. 2003.
14. Бизнес в России: «белый» или «чёрный»? // Вопросы экономики. 2002. № 1.
15. Исправников В. «Теневые» параметры реформируемой экономики и антикризисный потенциал среднего класса // Российский экономический журнал. 2001. № 3.
16. Макаров Д. Экономические и правовые аспекты теневой экономики в России // Вопросы экономики. 1998. № 3.
17. Тимофеев Л. Теневая экономика и налоговые потери в сельском хозяйстве // Вопросы экономики. 2001. № 2.
18. Курс переходной экономики: Учеб. для вузов / Под ред. Л.И. Абалкина. М.: ЗАО «Финстатинформ». 1997. 640 с.
19. Глинкина С., Клейнер Г. «Высветление» экономики и укрепление национальной безопасности России // Российский экономический журнал. 2003. № 5-6.
20. Клейнер Г. Нет тени у привидений // Вопросы экономики. 1999. № 4.
21. Яковлев А. О причинах бартера, неплатежей и уклонения от уплаты налогов // Вопросы экономики. 1999. № 4.
22. Никитин С., Степанова М., Глазова Е. Теневая экономика и налогообложение // МЭиМО. 2005. № 2.
23. Шихвердиев А.П., Басманов Н.А. Вывод активов акционерных обществ в зеркале корпоративного управления // Хозяйство и право. 2002. № 7.

24. Товмасын В.В. Сельскохозяйственное предпринимательство и региональный опыт землевладения и землепользования северного крестьянства России (на примере Республики Коми) // Проблемы региональной экономики. 2001. №4-5. С. 45-59.

25. Государственное регулирование рыночной экономикой: Учеб. / Под ред. В.И. Кушлина. М.: Изд-во ГАГС. 2005. 829 с. (раздел 7 «Предпринимательство», с. 131-144).

26. Шихвердиев А.П. и др. Собственность, корпоративное управление, инвестиции. Монография / Под общ. ред. Сыктывкар: СФ МУПК. 2005. 306 с. (раздел 7 «Управление малым бизнесом»).

## Глава 17. ФОРМИРОВАНИЕ ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКИ И ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСБАЛАНСИРОВАННОСТИ

### 17.1. Необходимость, направления и этапы либерализации внешнеэкономической деятельности России

Изменение отношений собственности, развитие предпринимательства требуют существенных преобразований и внешнеэкономической деятельности. Государство должно определиться с **моделью внешнеэкономической деятельности**. Проблема в том, что внешнеэкономическая политика государства неоднозначна во времени и пространстве; она находится в прямой зависимости от ряда определенных условий, важнейшее из которых действующий на данный момент тип экономики – закрытый или открытый (либеральный).

В современном мире **закрытый тип экономики**, как правило, сосуществует одновременно с политической **изоляцией** страны от внешнего мира. После окончания «холодной» войны и распада социалистического лагеря чистый или абсолютный протекционизм практически себя изжил. К началу XXI в. такой тип экономики остается присущим только Северной Корее, Кубе. Экономическая изоляция этих стран происходит наряду с их политической блокадой со стороны большинства стран мира.

**Модель открытой экономики** предполагает **свободу** экономической деятельности как внутри страны, так и за ее пределами, участие страны в международном разделении труда, в создании и функционировании особых институтов мирового хозяйства. Происходит развитие различных **форм международных экономических связей** страны с открытой экономикой: мировой торговли, ввоза и вывоза капитала, миграции рабочей силы, научно-технического сотрудничества и т.д. Это порождает **зависимость страны** от мирового рынка, валютных курсов, международных организаций и т.п., означает, что она является частью мировой экономики, возникающей и развивающейся на основе **интернационализации производства**.

Важнейшей чертой современной мировой экономики является процесс её **глобализации**, представляющий собой качественно новое развитие интернационализации хозяйственных систем. Сегодня это не только внешняя торговля, но и гигантские финансовые потоки, международное производство и инвестиции на базе транснациональных корпораций, «интернетизация» хозяйственных процессов и развитие глобального информационного общества на основе так называемой «новой экономики». В результате мир стал более компактным, единым и взаимозависимым. Отдельные страны и регионы специализируются на выпуске своей продукции, востребованной в других странах. Тот, кто не встраивается в этот процесс, неизбежно проигрывает, отстаёт в своём развитии.

Объективная потребность **государственного вмешательства во внешнеэкономическую деятельность** в условиях открытой экономики вовсе не бесспорна. Проблемным здесь остается вопрос о **границах участия государства** в этой деятельности. Кроме того, рамки государственного вмешательства в данную сферу экономики не могут быть одинаковыми для всех стран и зависят не только от степени развитости рыночных отношений в



экономике страны вообще, но и от других обстоятельств, в том числе уровня международного разделения труда и степени интеграции мирового хозяйства.

Особенно актуальна проблема роста и масштабов участия государства во внешнеэкономической деятельности стран с переходной экономикой, поскольку до недавнего времени государство как орган управления в этих странах занимало абсолютно все доминирующие позиции, а попытки встроиться в либеральный процесс глобализации занимают немало времени и приводят к неоднозначным последствиям.

Опыт стран с переходной экономикой, где преобразования были ориентированы на **либеральную модель**, показал, что результаты, достигнутые ими в экономическом развитии за 10-15 последних лет, существенно весомее, чем стран, где экономика в основном регулируется государством и остается закрытой или полузакрытой. Так, темпы экономического роста в Польше, Венгрии, Чехии, Эстонии и Литве, где переход от административно-командной экономики к рыночной происходил по сценарию так называемой **шоковой терапии** и экономика которых развивается по либеральной модели, не только в 2-3 раза выше, чем в других государствах с переходной экономикой, но и превышают темпы развития всех остальных европейских стран.

Наглядной иллюстрацией преимуществ либеральной экономики в современных условиях является и **экономика Китая**, где, как известно, реализуются обе (закрытая и открытая) модели экономического развития. В пяти ключевых отраслях экономики здесь господствует государственная монополия и директивное планирование, а в остальных отраслях и многочисленных районах («свободные экономические зоны») действуют реальные рыночные отношения, проводится типичная либеральная внешнеэкономическая политика.

Начало **перестройки** в СССР ознаменовало переход к открытой экономике. Первыми **формами новых международных отношений** стали:

- прямые связи предприятий и организаций;
- совместные предприятия;
- приграничная (прибрежная) торговля;
- свободные экономические зоны.

Первые робкие, не всегда последовательные шаги привели к тому, что многие регионы в 1986-1989 гг. непосредственно ощутили эффект прямых внешнеэкономических связей. У регионов пробудился интерес к внешнеэкономической деятельности, которую не смогло ограничить **обязательное лицензирование внешнеторговых сделок** в центральных органах. Лицензирование, по существу, укрепило монополию центральных ведомств в сфере экспортно-импортных связей, хотя формально число участников этих связей многократно возросло.

В январе 1987 г. было принято Постановление Совета министров СССР «О порядке создания на территории СССР и деятельности **совместных предприятий** с участием советских организаций и фирм капиталистических и развивающихся стран». В 1987 г. было зарегистрировано 23 совместных предприятия, в 1988 г. – 188, а в 1989 г. – 1086.

Проверка финансово-хозяйственной и коммерческой деятельности осуществлялась за плату советской хозрасчетной аудиторской организацией АО «Инаудит».

Попытки реформировать советскую экономику вызвали **необходимость отмены монополии государства на внешнеэкономическую деятельность**. Указом Президента РФ от 15 ноября 1991 г. «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» была ликвидирована государственная монополия на внешнюю торговлю.

Отмена монополии служит общей задачей расширения **экономической свободы**, заставляет субъектов экономики соответствовать мировым требованиям, формирует более рациональную структурную политику, разрушает внутренний монополизм, развивает конкурентные отношения. Однако проявляются и **негативные последствия**: повышаются масштабы нелегальных операций нелегального вывоза валюты, вытесняются с внутреннего рынка отечественные товаропроизводители, увеличивается разрыв между экспортными отраслями и отраслями, производящими товар на внутренний рынок.

**Уровень функциональной открытости СССР** на протяжении всей его истории оставался низким. Если **экспортная квота** в России в 1913 г. составляла 10,4%, то в 20-е гг. не более 3,5%, к 1937 г. снизилась до 0,5%. В послевоенный период вновь начала расти главным образом по линиям торговли со странами СЭВ и экспорта военной техники в развивающиеся страны «социалистической ориентации». К концу 1990 г. экспортная квота достигла 6,1%. Полная же **внешнеторговая квота СССР** в 1990 г. равнялась 13,2%. После некоторого спада в 1991-1992 гг. внешнеторговая квота России начала расти и с 1992 по 1997 гг. увеличилась в 2,4 раза. **Дефолт августа 1998 г.** вызвал временное снижение внешнеторгового оборота, который с 2000 г. вновь начал расти. В 2004 г. во внешней торговле РФ наблюдался рекордный за последние 15 лет рост стоимостного объёма как экспорта, так и импорта товаров. Объём экспорта в 2001 г. составил 110 млрд долл., или порядка 10% ВВП (по паритету покупательной способности валют).

Вовлеченность России в мирохозяйственные процессы увеличилась прежде всего через **внешнюю торговлю**. Особенно хорошо это видно на примере экспортоориентированных отраслей. За пять лет с 1992 по 1997 гг. увеличилась доля вывоза в производстве древесины с 6,8% до 19,0%; нефтепродуктов с 14,8% до 33,0%; природного газа с 32,2% до 36,5%; нефти с 35,4% до 42,0%; минеральных удобрений с 69,3% до 74,4%; целлюлозы с 40,8% до 83,0%.

Внешние рынки сбыта позволяли держаться на плаву ряду отраслей российской промышленности, получать экспортные доходы, пополнять бюджет, удерживать экономику от более глубокого спада. С другой стороны, **внешний рынок** предъявляет спрос главным образом на российские **топливно-сырьевые ресурсы** и **полупродукты**, почти не принимая наших готовых изделий вследствие их низкой конкурентоспособности. Положение России в мировом хозяйстве как поставщика сырья и полуфабрикатов, конечно же, не отвечает коренным национальным интересам страны.

Такая же ситуация сохраняется и в настоящее время. В 2002 г. 73,8% всего **экспорта** пришлось на две группы – **минеральные продукты и металлы**. В 2003 г. в связи с высокими ценами на эти товары их доля оказалась ещё больше. Традиционные рынки СНГ, фактически приравняемые к внутреннему рынку, поглощают около 15% экспорта. Доля готовых изделий здесь выше: 28,5% российского экспорта на эти рынки составляют машины и оборудование, около 40% - текстиль, одежда, обувь (ВЭ, 2004, №7, с.7).

В современной структуре экспорта России на сырьё приходится около 1/2, а на продукцию машиностроения лишь около 5%. По итогам 2004 г. Россия поднялась с 17-го на 15-е место в мире по объёму экспорта товаров.

Активно вращалась Россия в мировую экономику **по линии импорта**, особенно продовольственных товаров, машин, оборудования, электротоваров, бытовой техники, парфюмерии и косметики. Либерализация внешнеэкономической деятельности экономических субъектов привела к быстрому насыщению внутреннего рынка новыми для россиян продовольственными и другими потребительскими товарами.

Под давлением конкуренции извне зашевелились отечественные производители, которые оказались перед необходимостью значительно повышать качество, дизайн, ассортимент, налаживать послесбытовое обслуживание.

Рост зависимости от зарубежных поставок товаров бытового назначения решающей опасности для России не представляет. Серьезнее дело с **импортом продовольствия и машинного оборудования**.

В результате сокращения отечественного сельскохозяйственного производства (почти на 43% с 1990 г.) даже сравнительно небольшое увеличение импорта привело к тому, что доля внешних поставок мяса и других пищевых товаров во внутреннем потреблении превысила перед дефолтом 1998 г. 50%, перекрыв допустимый **предел продовольственной безопасности** страны. Нечто подобное произошло и на рынке станочного оборудования: Россия к 1998 г. сократила производство станков до 17% от уровня 1990 г. Однако после дефолта за 3 квартала 1999 г. закупки машиностроительной продукции сократились на

43%, а продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья – на 40% по сравнению с аналогичным периодом 1998 г.

С укреплением реального курса рубля в начале 2000-х гг. объём импорта вновь стал увеличиваться. В 2004 г. стоимостной объём импортных поставок увеличился до 94,8 млрд долл., что является рекордным показателем за последние 10 лет. По объёму импорта РФ заняла 23-е место в мире, при этом её доля составила примерно 1% всего мирового импорта. В целом **по объёму товарооборота Россия входит в двадцатку ведущих стран мира.**

Врастание России в мировое хозяйство происходит и по **линии обмена капиталовложениями.** Сначала это был односторонний вывоз отечественного капитала за границу. Он начался еще в 60-х гг., когда в СССР ослаб контроль за теневой экономикой и несколько расширились внешнеэкономические связи.

К распаду СССР за его пределами оказалось около 100 млрд долл. отечественного капитала. Продолжался этот процесс в годы реформ. Общий объём **вывоза капитала** неизвестен. По оценкам ЦБ, от 50 до 80 млрд долл., по данным Интерпола, 150-300 млрд долл.

Большая часть этих капиталов используется непроизводительно: вкладываются в недвижимость, оседает на счетах зарубежных банков.

Но с началом реформ движение капиталов стало двусторонним: с 1992 г. в российскую экономику сначала робко, потом активнее потекли прямые инвестиции, т.е. долгосрочные вложения в уставный капитал совместных либо полностью принадлежащих нерезидентам предприятий на территории нашей страны. Объём **прямых иностранных инвестиций (ПИИ)** повышался как абсолютно, так и относительно. К началу 1998 г. их накопилось 13 млрд долл. Максимальный объём ПИИ был достигнут в 1997 г. (4,78 млрд долл., что составило 1% всех ПИИ в мире за тот год). После дефолта в 1998 г. их ежегодный объём стал существенно ниже (например, в 2001 г. – 2,2 млрд долл., или 0,3% мировых ПИИ). Негативно на приток ПИИ повлияло дело ЮКОСа. Для сравнения приток ПИИ все эти годы в Китай был в десятки раз больше, чем в нашу страну.

Вместе с тем, несмотря на усиление зависимости России от мирового рынка, её роль в мировой экономике упала, т. к. произошло резкое сокращение её удельного веса в глобальном производстве и торговом обороте (из-за спада производства в 90-е гг. XX в. и отставания темпов экономического роста в 2000-е гг.). По данным ОЭСР, доля России во всемирном ВВП в 2001 г. составила лишь 2,1% по сравнению с 4,2% в 1990 г., т. е. за десятилетие упала вдвое (доля СССР в целом в 1990 г. доходила, по тем же данным, до 7,3%) (ВЭ.2004, №1, с.150). И хотя в 2004 г. товарооборот вырос по сравнению с 2003 г. на 31,1% (до 278 млрд долл.), темпы экономического роста в 2004 г. отставали от темпов роста внешнеторгового оборота более чем в 4 раза.

Многие экономисты считают, что российская экономика значительно пострадала от неподготовленной чрезмерной открытости мировому рынку, превратилась в глубокую периферию мирового хозяйства. До сих пор широко использовалось лишь одно из преимуществ российской экономики, а именно **сырьевые и топливные богатства** страны. Между тем  $\frac{3}{4}$  всей мировой торговли приходится на долю готовых промышленных товаров, которая постоянно растёт. Если Россия хочет обрести достойное место в глобальной экономике, она должна сделать акцент на развитии **конкурентоспособного экспорта** продукции своей **обрабатывающей промышленности**, задействовать свой **научно-интеллектуальный потенциал.** Однако внешнеэкономическая стратегия России не должна сводиться к тому, чтобы сделать экспорт главным источником роста экономики. Решающее значение имеет развитие **внутреннего рынка**, увеличение платежеспособного спроса и предложения товаров и услуг на нём.

В связи с этим особое значение имеет **вопрос о вступлении России во Всемирную торговую организацию (ВТО)**, переговоры о котором ведутся с 1994 г. Длительность переговорного процесса, который интенсифицировался в 2001 г., объясняется как сложностью достоверного прогноза экономических выгод и потерь от этого вступления для на-

шей страны, так и поведением партнеров по переговорам, которые ранее уклонялись от официального формулирования своих требований относительно обязательств по изменению общих условий хозяйствования и механизмов госрегулирования, которые мы должны принять на себя в качестве неременной предпосылки присоединения к этой организации. Такая их позиция объяснялась, в частности, стремлением получить максимальные уступки на предыдущей стадии переговоров, связанной с обсуждением условий доступа на российский рынок промышленных товаров и услуг из-за рубежа.

Понятно, что подготовка экономики нашей страны к присоединению к ВТО вынужденно сводилась на этой стадии главным образом к определению необходимой степени тарифной защиты и принятию мер по приведению действующего законодательства в соответствие с нормативной базой ВТО.

Качественно новый этап связан с непосредственной подготовкой Доклада Рабочей группы ВТО, первый вариант которого был представлен ею в марте 2002 г., после чего стороны приступили к его обсуждению. Подготовленные Минэкономразвития РФ документы об итогах развития РФ в 2001 г. и сценарных условиях развития экономики на 2002-2005 гг. означали, что России удалось перейти к обсуждению блока системных вопросов присоединения.

Ход переговоров по присоединению России свидетельствует о том, что участники Рабочей группы (около 60 государств-членов ВТО) предъявляют нам весьма **жесткие требования**. Согласно принятому ВТО регламенту, переговоры о присоединении нашей страны ведутся по **четырем направлениям**: 1) тарифные переговоры, т.е. доступ на рынок товаров; 2) доступ на рынок услуг; 3) государственная поддержка сельского хозяйства; 4) системные вопросы присоединения.

Последние делятся:

-на общие обязательства члена ВТО (например, обязательство применять положения соглашений ВТО на всей таможенной территории РФ, включая регионы приграничной торговли, свободные экономические зоны и др., обязательство предоставления нерезидентам национального налогового режима, отказ от субсидий и др.);

- дополнительные обязательства (среди них – отмена практики двойного, в смысле различий внутренних и мировых цен, ценообразования на газ и электроэнергию, устранение всех ограничений на иностранные инвестиции, либерализация валютного регулирования, ликвидация практики установления фиксированных цен, в том числе на водку, отмена количественных ограничений на импорт и экспорт в торговле драгоценными металлами и камнями, этиловым спиртом, продукцией фармацевтики).

Кроме этих обязательств есть ещё так называемые «иные обязательства России как вступающей страны», обязательства периода присоединения, «добровольные» ограничения прав члена ВТО.

Многие отечественные экономисты полагают, что конкретная комбинация предлагаемых России условий присоединения к ВТО для нас неприемлема, т. к. **потери** предприятий будут носить абсолютно конкретный, **незамедлительный** и **тяжёлый характер**, а **выгоды** мы можем получить только **в перспективе**. Реальные преимущества вступления нашей страны в эту организацию связаны с тем, что присоединение к ВТО станет мощным **фактором стабилизации** российского внешнеторгового и общеэкономического **законодательства**, будет способствовать развитию внешней торговли и **конкурентной среды**, заставит отрасли промышленности и предприятия активнее заниматься развитием производства и повышением конкурентоспособности. В связи с этим окончательное решение о присоединении к ВТО может быть принято только на основе всесторонне аргументированного вывода о готовности к этому российских товаропроизводителей и механизмов государственного регулирования экономики.



## 17.2. Структурные сдвиги в экономике

Либерализация внешнеэкономической деятельности неизбежно приводит к структурным сдвигам в экономике. Их масштабность и направленность определяется накопившимися диспропорциями и конкурентоспособностью отдельных отраслей.

Главная **особенность структуры** народного хозяйства любого государства в **переходный** период – ее глобальная **несбалансированность**. Именно она предопределяет макроэкономическую проблему, которую необходимо решать в течение переходного периода в России – **проблему структурно-инвестиционной перестройки** на современной технико-технологической основе. Безотлагательностью ее решения и предопределена **специфика задач**, стоящих на макровоспроизводственном уровне перед всеми субъектами формирующейся рыночной экономики и прежде всего перед государством и его институтами.

В чем же проявляется макроэкономическая несбалансированность в переходной экономике, в частности России? Формы ее проявления весьма многообразны, и рассматривать их можно, по крайней мере, в двух аспектах: **неравномерность в развитии отдельных секторов и отраслей** народного хозяйства, материализующаяся в структуре совокупного общественного продукта в его отраслевом разрезе, и **неравномерность в технико-технологической оснащенности** различных секторов и отраслей, отдельных предприятий.

Что касается первого аспекта, то несбалансированность проявляется прежде всего в **гипертрофированном** развитии отраслей **I подразделения** общественного производства, доля которого в совокупном общественном продукте на конец 80-х гг. составила 68%. Эти отрасли, характеризующиеся **высокой капитало-, материало- и энергоемкостью**, поглощали львиную долю инвестиций, сырья, материалов, квалифицированной рабочей силы, тем самым еще более «обездоливая» другие отрасли и секторы народного хозяйства. К тому же они работали преимущественно на самих себя: на удовлетворение собственных потребностей использовалось не менее 2/3 производимой здесь продукции.

При огромных масштабах производства в отраслях I подразделения последние тем не менее **не обеспечивали** современной техникой и технологией **отрасли**, производящие **потребительские товары**. Ограниченный приток в эти отрасли инвестиционных средств оборачивался их неспособностью удовлетворять в полной мере внутренний потребительский спрос, вследствие чего приходилось прибегать к **импорту** потребительских товаров в значительных размерах. На развитие отраслей группы Б выделялось не более 50% производственных капиталовложений даже в относительно благополучные 60-е гг.

Подобная ситуация объяснялась тем, что преимущественное развитие I подразделения было подчинено формированию **военно-промышленного комплекса**. Курс на милитаризацию экономики, осуществленный под прикрытием ускоренной индустриализации, предопределил структуру народного хозяйства в СССР. Создание невиданного по своим масштабам военно-промышленного комплекса, поглощавшего ежегодно не менее 2/3 экономического потенциала страны, на содержание которого ежегодно тратилось 18-20% национального дохода, обусловило **отставание отраслей**, не работавших непосредственно на ВПК. В крайне **запущенном** состоянии оказалась и **инфраструктура**: транспортная, включая складское хозяйство, энергетическая, информационная, коммунальная, социальная. Доля непроизводственных капитальных вложений неуклонно снижалась в их общем объеме. В условиях примерно равных общих объемов капитальных вложений в СССР и США удельный вес капитальных вложений в отрасли непроизводственной сферы составляли в среднем за 1975-1976 гг. в СССР 23%, в США – 38%.

Глубоко деформированной оказалась **структура агропромышленного комплекса**, отражавшая общую несбалансированность национальной экономики. Сравнительные данные для СССР и США во второй половине 80-х гг. выглядели следующим образом: производство средств производства для сельского хозяйства составляло соответственно 27% и 14%; чистая продукция сельского хозяйства – 47% и 13%.



Крайняя неоднородность производительных сил, унаследованная из прошлого и усугубившаяся в начальный период развития переходной экономики, представлена на всех уровнях хозяйствования: внутри предприятий, между предприятиями одной или разных отраслей, между отраслями и секторами экономики, в регионально-территориальном разрезе. Специфика эта проявляется также в характере и масштабах такой неоднородности: речь идет о сочетании доиндустриального, индустриального и постиндустриального производства на каждом из указанных уровней с соответствующей каждому из них техникой и технологией: от ручного труда, преобладавшего в отраслях II подразделения, в особенности в сельском хозяйстве вплоть до последней пятилетки, до освоения космоса и современных АЭС (во вспомогательном производстве при этом всюду использовался малоквалифицированный труд).

Иными словами, переходная экономика унаследовала глубокое неоднородное технико-технологическое пространство, что крайне усложняет и удлинняет процесс достижения макроэкономического равновесия.

подавляющее большинство российских экономистов и политиков надеются на то, что, по крайней мере, в долгосрочной перспективе **высокотехнологичный комплекс (ВТК)**, а не экспортоориентированные, сырьевые и энергетические компании станут главным **фактором экономического роста**, предопределяющим прорыв России в **постиндустриальное общество**, обеспечит преодоление технологического и экономического отставания от наиболее развитых стран мира.

**Высокотехнологичный комплекс национальной экономики** – это целостная многоотраслевая **совокупность** научных, образовательных, производственных, управленческих и консалтинговых **структур**, обеспечивающая **инновационную направленность экономической трансформации России** и воспроизводящая инновации, основанные на современных достижениях в области науки и техники, призванных вносить определяющий вклад в национальное благосостояние, устойчивость и безопасность экономики в мировом хозяйстве.

В развитых странах высокотехнологичный комплекс определяет **экономический рост** и «тянет» за собой всю остальную экономику, заставляя ее адаптироваться к высоким технологиям. В России в течение 1990-х гг. роль экономического лидера выполняли в основном **экспортоориентированные** сырьевые и энергетические отрасли, а ВТК деградировал и лишь в последние 2-3 года наметились слабые тенденции к оздоровлению его отдельных элементов: загрузка производственных мощностей ВТК (по 732 ведущим предприятиям ВТК) всего по объему товарной продукции составила 16%, в том числе по гражданской – 20,2%, по оборонной – 12,4%.

Если тенденции к ускорению развития российского ВТК не усилятся, то, учитывая высокие темпы его роста в ведущих странах, технологическое отставание России от них будет нарастать, а **отечественная экономика** превратится в их **сырьевой придаток**.

Предложения по коренному изменению сложившейся ситуации наталкиваются на мощные финансовые ограничения со стороны как государства, так и частного капитала. Например, ослабление налогового бремени на продукцию ВТК сократит доходную часть федерального бюджета, что может привести к бюджетному дефициту, что в свою очередь создает угрозу инфляции и далее финансовой дестабилизации. Аналогичные возражения возникают по поводу ускоренной амортизации.

Не лучше обстоит дело и с **частным финансовым капиталом**. Во-первых, в России слабо развита **банковская система**. Она не способна полноценно решать задачи кредитования текущих (краткосрочных) операций реального сектора и практически (за редкими исключениями) не участвует в кредитовании долгосрочных инвестиционных проектов. О слабости отечественной банковской системы свидетельствует тот факт, что в России отношение активов банковской системы к ВВП в последние годы не превышает 40%. В большинстве же ведущих стран мира (Германии, Японии, Великобритании, Швейцарии и т.д.) аналогичное отношение находится в диапазоне 200-300%, а в США составляет 350%.

Как следствие, крайне высокие ставки процента по кредитам (больше 20% в год) в нашей стране обусловлены не столько спросом на деньги, сколько ограничением предложения денег. В результате российские промышленные компании, включая входящие в ВТК, или стремятся получить кредиты у иностранных банков, у которых ставки процента значительно ниже, или просто вынуждены отказываться от кредитов, т.е. развиваются в основном за счет собственных средств.

Во-вторых, столь же плохо развит и **фондовый рынок России**. Американская экономика по своей капитализации почти в 300 раз превосходит российскую, тогда как ВВП США больше ВВП России лишь в 17 раз. Следовательно, масштабы регулирующего воздействия фондового рынка в США примерно в 17-18 раз превышают аналогичный российский показатель. К тому же, как известно, российский фондовый рынок в десятки и даже сотни раз недооценивает стоимость компаний, включенных в котировальные листы, в результате чего эмиссия акций оказывается крайне слабым источником финансирования их деятельности.

Таким образом, в то время как ученые-экономисты многих стран ведут дискуссии о том, какая **модель финансовой системы** более эффективна: **континентально-европейская**, отдающая предпочтение банкам в деле финансирования инвестиций в экономику, или **американская**, где рынки капитала играют активную роль в инвестировании предприятий, в России не развито ни то, ни другое.

В большинстве развитых стран мира **исходный импульс к развитию ВТК**, в том числе машиностроения, создающего его материальную базу, науки и образования, обеспечивающих ВТК новыми идеями и квалифицированными кадрами, дает в основном **государство**. В свою очередь, ВТК распространяет этот импульс по всей экономике. По ряду причин в нашей стране оказалось нарушенным соответствие между действующими рыночными силами и тем национальным богатством, которым эти силы должны управлять и прежде всего обеспечивать его нормальное воспроизводство. В России в 1992-1994 гг. имела место **гиперинфляция**, а в 1998г. - **дефолт**, обесценивший накопленные сбережения и активы банковской системы. Российское национальное богатство не обесценилось так резко, как активы банков. В данной связи, как считают некоторые экономисты, правомерен **вопрос о восстановлении части банковских активов** с тем, чтобы последние были достаточны для **кредитования инвестиций** в национальное богатство, в частности в основной капитал ВТК и отраслей жизнеобеспечения.

## Резюме

1. **Внешняя конкурентоспособность** России поддерживается в основном **нефтью, газом и металлами**. Большинство готовых изделий, кроме оружия, на мировых рынках неконкурентоспособно. При такой структуре экспорта наша страна отчасти удерживает позиции на рынках СНГ.

2. Отрасли, сохранившиеся в отечественной экономике до настоящего времени, производят продукты, **конкурентоспособные на внутреннем рынке**. На внутренних рынках продовольственных товаров преобладают отечественные производители, на внутренних рынках непродовольственных товаров – абсолютное превосходство за иностранцами.

3. После дефолта 1998 г. наблюдался рост доли отечественного производства, когда в результате девальвации рубля резко повысились **сравнительные конкурентные преимущества отечественных производителей**. С тех пор рубль, из-за высоких цен на нефть постоянно укреплялся, что привело к ослаблению конкурентоспособности российских товаропроизводителей, к **топливно-сырьевой ориентации** развития российской экономики.

### Контрольные вопросы

1. Чем характеризуется «закрытая» экономика? Каковы последствия политики автаркии?
2. В чем состоит сущность политики протекционизма и каковы её особенности в России?
3. Раскройте суть либерализации внешнеэкономической деятельности в России.
4. Назовите условия интеграции российской экономики в мировую.
5. В каких формах международного разделения труда участвуют российские фирмы?
6. Какие структурные диспропорции сложились в советской экономике перед началом перехода к рыночной экономике?
7. Почему отставали в своем развитии отрасли социальной сферы?
8. Какие структурные сдвиги добавились в процессе реформ?
9. Почему возник разрыв между банковским и «реальным» сектором экономики?
10. Какое значение для структуры экономики имеет фондовый рынок?
11. Почему повышение доли заработной платы в ВВП может переориентировать имеющиеся производительные силы на выпуск товаров потребления?
12. Что такое «высокотехнологичный комплекс экономики»? Какое значение он имеет для всей экономики?
13. Какова оптимальная доля государственных расходов в ВВП?

### Библиографический список

1. Н. Щебарова. Внешнеэкономическая политика России // Вопросы экономики. 2003. №1.
2. И.Королёв. К вопросу о либерализации валютного рынка // Деньги и кредит. 2001. №3.
3. М.Горбань, С.Гуриев, К.Юдаева. Россия в ВТО: мифы и реальность // Вопросы Экономики. 2002. №2.
4. Куцобин А. К анализу предлагаемых России системных условий присоединения к ВТО // Российский экономический журнал. 2002. №5-6.
5. Бегство капитала: диагноз и методы лечения // Вопросы экономики. 2000. №2.
6. Россия на мировом рынке нефти // Вопросы экономики. 2003. №9.
7. Шумский Н. Экономическая интеграция государств: возможности и перспективы // Вопросы экономики. 2003. №6
8. Ясин Е., Яковлев А. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики // Вопросы экономики. 2004. №7.
9. Маевский В., Кузык Б. Условия развития высокотехнологичного комплекса // Вопросы экономики. 2003. №2.
10. Бабичева Ю., Черных С. «Реальный сектор», банки и инфляция // Вопросы экономики. 2003. №2.
11. Гурков И., Авраамова Е., Тубалов В. Инновационная деятельность российских промышленных предприятий // Вопросы экономики. 2001. №7.
12. Нигматулин Р. Об оптимальной доле государственных расходов в ВВП и темпах экономического роста // Вопросы экономики. 2003. №3
13. Немировский В. Нефтяной сектор российской экономики: к совершенствованию государственного регулирования инвестиционных процессов // Российский экономический журнал. 2002. №4.
14. Теория переходной экономики: Учеб. пособие / Под ред. И.П. Николаевой. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. Гл. 9, 10.
15. Плущевская Ю. Финансовые потоки между основными секторами российской экономики в 1997-2002 гг. // Вопросы экономики. 2003. №6.
16. Ясин Е., Пономоренко А., Косыгина А. Нерыночный сектор в экономике России // Вопросы экономики. 2002. №6.

17. Крюгер Э. Экономический рост и реформы в России // Вопросы экономики. 2002. №6.
18. Ясин Е. Структурный маневр и экономический рост // Вопросы экономики. 2003. №8.
19. Государственное регулирование рыночной экономики: Учеб. Кушлин – общ. Ред. М.: Изд-во РАГС. 2005 г. С. 829. (раздел I «Российская экономика в начале XXI века, ее место в мировом хозяйстве», с. 10-26).

## Глава 18. ПРЕОБРАЗОВАНИЯ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ

### 18.1. Необходимость и направления преобразований форм социальной защиты

**Социальная сфера** – это совокупность отраслей, предприятий, организаций, непосредственным образом связанных, определяющих образ и уровень жизни людей, их благосостояние, потребление. К социальной сфере относят: социальное обеспечение, образование, здравоохранение, физическую культуру, общественное питание, коммунальное обслуживание, пассажирский транспорт, связь. Часть благ социальной сферы поступает населению бесплатно, часть – платно по рыночным ценам, часть – по заниженным ценам (дотации государства).

**Необходимость преобразований** в социальной сфере в начале экономических реформ была вызвана отставанием нашей страны от развитых стран по всем показателям уровня и качества жизни. Например, реальный ВВП на душу населения в СССР в 1990 г. составил 9363 долл., в то время как в промышленно развитых странах эта величина равнялась 20406 долл.

Однако системный кризис не только не дал решить задачу преодоления отставания в социальной сфере, но, наоборот, ухудшил социальное положение в стране. Из-за спада в производстве, неплатежей, низкого уровня зарплаты **особенностью России** в 90-е г. XX в. стала **бедность работающего населения**. Недостаточное финансирование социальной сферы сделало еще **более настоятельным переход к новым принципам социальной защиты**.

Поиск направлений преобразований вызвал интерес как к собственному дореволюционному опыту социальной помощи и страхования, так и к международному опыту социальной защиты.

Знакомство с отечественной дореволюционной историей позволяет сделать вывод о том, что **формы социальной защиты** в России развивались от простой **милостыни** и дела **призрения бедных церковью** и монастырями до **страховых товариществ** и страхового бизнеса, **учитывающих и компенсирующих** различные **виды рисков**. Так, к 1902 г. в Российской империи функционировало 11040 благотворительных учреждений, 19108 приходских попечительских советов. В 1913 г. действовало 1300 монастырей и еще больше храмов. Все они содержали богадельни, больницы, приюты. В 1910 г. Всероссийский съезд деятелей по призрению отметил, что только 25% всего бюджета этой системы исходило из средств казны, земств городов и сословных учреждений, 75% составляли средства частных благотворителей, купцов.

С развитием промышленности, формированием классов наемных работников и буржуазии появилась необходимость изучения социальных рисков, организации системы социального страхования. На **принципах добровольности, самоуправления, страховых методов** были созданы больничные кассы, которые объединялись в общегородские профессиональные кассы. В системе больничных касс участвовали наемные работники, предприниматели, государственные органы.

**Социальный риск** – это вероятность материальной необеспеченности трудящихся при утрате ими возможности участвовать в экономическом процессе. Причины и факторы со-

циального риска зачастую носят объективный характер по отношению к отдельно взятому человеку, т.е. это **угроза безработицы**, потери трудоспособности из-за **несчастливого случая, болезни** и т.д.

После революции изменилась система социальных рисков и способы защиты от них. Централизованная плановая система стандартизировала благополучие людей на уровне его минимума, но обеспечила устойчивость условий общественной жизнедеятельности. За экономические и социальные риски несло ответственность государство.

Все системы были **огосударствлены**, сложилась единая система социального обеспечения, включающая в себя собственно государственное социальное обеспечение (пенсии по возрасту, пособия по инвалидности) и так называемое (страховые принципы были формальны) социальное страхование колхозников, социальное страхование рабочих и служащих (пособия по временной нетрудоспособности, беременности и родам, при рождении ребенка, по уходу за ребенком, на погребение, на переквалификацию). Здравоохранение, образование, культура, жилищно-коммунальное хозяйство и другие отрасли тоже были огосударствлены. **Социалистическая (государственная) модель социальной политики и защиты** приводила к большой нагрузке на бюджет, низкому уровню социального обеспечения для простых людей, не входящих в состав номенклатуры, к иждивенческим настроениям у некоторой части населения. Такой системе требовалось реформирование.

**Суть реформирования** была определена как ликвидация **уравнительной системы** в распределении материальных благ и услуг, в создании **механизма сочетания социально гарантированного минимума с платными услугами**. Такую модель называют рыночной. Повышение степени социального риска – закономерный процесс в условиях повышения степени экономической свободы. **Рыночная модель социального страхования** строится на следующих **принципах**:

- 1) учете и анализе социальных рисков на основе статистических данных;
- 2) распространении социального страхования на социально активное население;
- 3) самопомощи и самоуправлении участников страховой организации;
- 4) профилактике и снижении риска;
- 5) установлении общих правил игры, законов;
- 6) в аккумулировании и расходовании страховых взносов в страховых фондах и на строго определенные цели при наступлении страховых случаев.

Другая форма социальной защиты, также существующая в рыночной экономике – это социальная помощь или **государственное вспомоществование**. Эта помощь носит характер попечительства, поддерживает наиболее уязвимые слои населения, финансируется из бюджета, управляется государством.

Мировой опыт свидетельствует о жизнеспособности как социальных моделей, одной из основ которых является **«солидаризм»** (определенное выравнивание доходов, используемых для личного потребления), так и социальных моделей, в которых главное внимание уделяется гарантированию не выравнивания доходов, а общественно приемлемого уровня жизни социально слабых слоев населения, борьбе не с относительной, а абсолютной бедностью. Многие российские экономисты считают, что для стран с переходной экономикой, столкнувшихся со многими трудностями, более приемлем солидаристский элемент социальной политики, устранение чрезмерного разрыва уровней доходов различных слоев населения. Этого требуют прежде всего интересы столь необходимой странам политической стабильности.

В странах Центральной и Восточной Европы не оправдались надежды на быстрый эффект от рыночных реформ в экономике и социальной жизни. Вместе с тем некоторые из них менее болезненно достигали цели системной трансформации, чем Россия и другие страны СНГ. Венгрии, Польше, Чехии, Словакии и Словении удалось сравнительно быстро и без значительных социальных конфликтов пройти основные этапы либерализации,



приватизации и институциональных изменений. Специфической чертой нынешнего развития их социальных систем является приспособление к стандартам ЕС.

В нынешней **России** наблюдается **сочетание элементов государственной и рыночной моделей с процессами вытеснения государственной модели элементами рыночной**. В то же время, констатируя определённое развитие законодательства по формированию страховых механизмов, следует признать и «откаты» назад, связанные, например, с введением «единого социального налога», ликвидацией Фонда занятости или с использованием аккумулированных финансовых ресурсов на другие важные, но явно не страховые цели. Потенциал страховой соцзащиты в России ещё только формируется. Совокупный объем финансовых ресурсов Пенсионного фонда России, Фонда социального страхования и фондов обязательного медицинского страхования составлял на начало 2004 г. всего около 8% ВВП, что в два-три раза ниже, чем в странах ЕС. Поэтому большое значение для уровня и качества жизни населения имеют фактически существующие **рыночные механизмы распределения доходов и государственная политика распределения и перераспределения доходов**.

## 18.2. Распределение и доходы

Первое десятилетие реформ в бывших социалистических странах показало, что выбор модели распределительных отношений в переходной экономике осуществляется каждым **государством** в процессе «проб и ошибок». Попытки найти оптимальную точку **сочетания социальной и экономической эффективности** приводят к маятниковому движению распределительной политики от крайнего **патернализма**, когда государство берет на себя непосильные обязательства по «защите потребления», к крайнему **индивидуализму**, когда государство полностью вверяет распределительные функции **рынку**.

При этом граница крайнего патернализма определена вызываемым им **бюджетным кризисом** и резким **падением экономической эффективности**. Это заставляет государство менять траекторию и двигаться в обратном патернализму рыночном направлении, граница которого, в свою очередь, задана реакцией населения на увеличившийся разрыв в уровне доходов, что потенциально грозит государству и обществу усилением **социальной и политической нестабильности**.

Показательным примером «маятникового движения» в распределительной политике может служить **Венгрия**. В то время, когда все постсоциалистические страны на первом этапе реформ, столкнувшись с системным экономическим кризисом, начали неуклонно сокращать социальные расходы, невзирая на резкое падение уровня жизни, Венгрия, переживая те же трудности, тем не менее пошла по прямо противоположному пути расширения системы социальных трансфертов.

Противоположным примером может служить **Россия**, проводившая на первом этапе «шоковых» реформ **политику невмешательства в рыночное распределение доходов**, что привело к тому, что после первых пяти лет трансформации **коэффициент Джини**, показывающий степень неравенства распределения денежных доходов населения, удвоился. В Венгрии за тот же период изменение этого коэффициента составило всего два процентных пункта. Главными факторами риска попадания за черту бедности в России (определяемую прожиточным минимумом, стоимостью набора основных товаров и услуг, гарантирующих выживание человека) являются число детей в семье и состояние безработицы. Международная организация труда считает **чертой бедности** (за её границами сегодня в мире проживают 1,2 млрд человек) доход, который равен 1 доллару США в день. По данным Минтруда РФ, в первом квартале 2002 г. в России насчитывалось 43,3 млн таких граждан, что составляло более 30% населения страны.

В России **уровень бедности** измеряется прежде всего соотношением размера среднедушевого денежного дохода с **прожиточным минимумом**.

В **Республике Коми** динамика дифференциации денежных доходов населения характеризуется следующими данными.

## Распределение общего объема денежных доходов населения Республики Коми

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Денежные доходы - всего	100	100	100	100	100	100
в т.ч. по 20% группам населения в % к итогу						
первая (с наименьшими доходами)	5,7	5,8	5,8	5,4	5,3	5
вторая	10,5	10,5	10,6	10,1	10,1	9,6
третья	15,5	15,5	15,5	15,1	15,1	14,7
четвёртая	22,8	22,8	22,8	22,7	22,6	22,5
пятая (с наибольшими доходами)	45,5	45,4	45,3	46,7	46,9	48,2
Коэффициент фондов (соотношение доходов 10% наиболее и наименее обеспеченного населения)	13,6	13,5	13,4	15,1	15,4	17,4
Коэффициент концентрации доходов (индекс Джини)	0,394	0,392	0,392	0,408	0,411	0,427

В 2003 г. в Республике Коми уровень жизни населения характеризовался дальнейшим расслоением по размеру среднедушевого денежного дохода. В среднем по России расслоение населения по уровню среднедушевого денежного дохода усиливалось не столь заметно.

**Социальные издержки** рыночных реформ, несмотря на их различия по странам, имеют общие **тенденции**, связанные с понижением жизненного уровня населения, возникновением массовой безработицы и бедности, углубляющейся дифференциации доходов населения, разрушением системы социальных гарантий, характерных для социалистической экономики.

Причины, характер и формы бедности в развитых рыночных странах и странах с переходной экономикой резко отличаются друг от друга. Если в развитых странах бедность обусловлена недостаточно высокой производительностью труда определенных категорий работающих вследствие их недостаточной квалификации, образования, интенсивности труда (т.е., как указывают западные ученые, бедность носит преимущественно добровольный, а не вынужденный характер), то в **переходной экономике** взаимосвязь между вышеперечисленными факторами и бедностью проявляется довольно слабо. На это указывает появление в переходной экономике довольно многочисленной группы **«работающих бедных»**, большинство из которых по своему образованию и квалификации, социальному статусу и демографическому положению никогда ранее не входило в нижний доходный слой населения, но чей труд в новых экономических условиях не приносит доход, позволяющий подняться выше черты бедности (учителя, врачи, инженеры, работники культуры).

Феномен «расползания» бедности в переходной экономике, когда бедность не просто увеличивается в размерах, а охватывает все новые категории **работающего** населения, происходит на фоне снижения численности официально зарегистрированных безработных, что свидетельствует о **выборе** в пользу **сокращения реальных доходов**, но **недопущения массовой безработицы** со стороны субъектов рынка труда.

Другой выбор между безработицей и бедностью сделало большинство стран ЦВЕ. Так, в Восточной Германии безработица в середине 90-х гг. достигла 35% при сохранении прежнего уровня зарплаты.

Бедность работающего населения является объективной почвой для восприятия большинством населения нынешнего **распределения собственности** в России как незаконного и **социально несправедливого**. Если к малому бизнесу отношение более менее лояльное, то крупный бизнес подвергается резкой критике.

В российской научно-экономической литературе в последнее время активно и в разных аспектах освещается проблема придания корпоративному управлению социальной направленности и возникновения **феномена социальной ответственности корпораций** перед своими работниками, потребителями, партнёрами, местным населением и перед обществом в целом.

Концепция социальной ответственности корпораций активно разрабатывалась ведущими европейскими и американскими экономистами в течение всего XX в. и окончательно утвердилась в развитых капиталистических странах в 70-х гг., когда было, в частности, сформулировано, что в новых условиях бизнесу «придётся подумать о том, как эффективно производить социальные ценности наряду с экономическими ценностями. Общество не отвергает идею прибыли, но расширяет это понятие, включая в него как экономическую, так и социальную прибыль».

Основными факторами утверждения данной концепции являются, с одной стороны, чётко обозначившаяся в мире с середины XX столетия тенденция «социализации предприятий», с другой - активное применение «социально ориентирующих» методов государственного воздействия на хозяйствующие субъекты (через задание социальных параметров работы корпораций путём заключения с ними контрактов, через использование механизмов социального партнёрства и т.п.).

«Всеобщего признания» менеджерами российских компаний особой роли социальной ответственности направленности корпоративных стратегий, обеспечивающих корпорациям важные конкурентные преимущества, пока нет, однако определённые подвижки в этом направлении констатировать можно. Например, все разрабатываемые и выполняемые в Московском регионе проекты ОАО «ГАЗ «ТОНАР»» носят социально, в том числе экологически, ориентированный характер. Начиная с 2003 г., показатели **социальной ответственности менеджмента** учитываются ведущими национальными экспертными агентствами при оценке качества корпоративного управления и присвоения компаниям соответствующих **рейтингов**.

### 18.3. Российская модель рынка труда

Уровень жизни наёмных работников и их семей зависит прежде всего от их **заработной платы**, которая в рыночной экономике определяется спросом на труд и предложением труда, поэтому особое значение для социальной политики государства имеет состояние рынка труда.

За десять лет экономических реформ у нас в стране сформировалась достаточно специфическая **«российская модель» рынка труда**. Данная модель никем не конструировалась, не навязывалась «сверху» по заранее составленному плану. Она формировалась спонтанно, под воздействием решений, которые принимались независимо друг от друга **государством, предпринимателями и работниками**. Считается, что существует **две модели «переходного» рынка труда**. Первая модель существует в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), вторая – в России и других странах СНГ.

Эволюция трудовых отношений в странах ЦВЕ в общем и целом соответствовала исходным ожиданиям на старте рыночных реформ. Все они с известными вариациями воспроизводили тип рынка труда, который хорошо известен из опыта ведущих стран Западной Европы (Бельгии, Германии, Испании, Франции, Швеции и др.), рынка с высокой степенью **защиты занятости**, сложными механизмами заключения **коллективных договоров**, значительной **сегментацией рабочей силы** и устойчивой долговременной **безработицей**. Конечно, переходное состояние экономики накладывало отпечаток на функционирование рынка труда в странах ЦВЕ, тем не менее они ориентировались на западноевропейский опыт, приближаясь к прототипу со всеми присущими ему достоинствами и недостатками.

С самого начала реформ Россия включилась в процесс «импортирования» стандартного набора **институтов**, действующих в сфере **трудовых отношений**. Был введен законода-

тельный минимум заработной платы, создана система страхования по безработице, легализована забастовочная деятельность, сформирована сложная многоступенчатая система коллективных переговоров, установлены налоги на фонд оплаты труда, внедрена политика налогового ограничения доходов, предпринимались попытки индексации заработной платы и т. д.

Ожидалось, что в России рынок труда будет «работать» примерно так же, как рынки труда в странах ЦВЕ. Правда, с учетом большей глубины трансформационного кризиса можно было предположить, что масштаб и острота проблем окажутся иными: безработица – выше, трудовые конфликты – многочисленнее, инфляционное давление со стороны издержек на рабочую силу – сильнее и т.д. Поэтому первые годы реформ прошли под знаком скорой катастрофы в сфере занятости.

Однако этим прогнозам не суждено было сбыться. Российский рынок труда в условиях переходного кризиса повел себя иначе. Каковы же его особенности?

1. **Занятость** в российской экономике оказалась очень устойчивой и не слишком чувствительной к шокам переходного процесса. За весь пореформенный период ее падение составило 12-14% и было явно непропорционально масштабам сокращения ВВП, которое достигало 40% в нижней точке кризиса. В России занятость снижалась не столь активно, как в странах ЦВЕ.

2. **Рост безработицы** был выражен слабее и носил менее «взрывной» характер. Во всех странах ЦВЕ открытая безработица быстро преодолела 10-процентную отметку, а в ряде стран (Болгария, Польша, Словакия) превысила 25-20%. В России же рост безработицы был медленным и постепенным и лишь на шестом году рыночных реформ она перешагнула 10-процентный рубеж, достигнув того уровня, который установился в большинстве других постсоциалистических стран уже после того, как там возобновился экономический рост. Но стоило российской экономике вступить в фазу оживления, как показатели безработицы стремительно пошли вниз, уменьшившись почти в два раза (с 14,6% в 1999 г. до 8,0% в 2002 г.). Таких темпов снижения безработицы не знала ни одна другая переходная экономика.

3. Необычная черта российского рынка труда – резкое сокращение продолжительности рабочего времени. На протяжении первой половины 1990-х гг. среднее количество рабочих дней, отработанных рабочими в промышленности за год, сократилось почти на целый месяц. Такого не знала ни одна из стран ЦВЕ. В то же время около 15% всех занятых трудились дольше стандартных 40 часов в неделю. То есть с этой стороны российский рынок труда демонстрировал нетипично высокую эластичность.

4. По официальным данным, снижение реальной оплаты труда в России за период 1991-2000 гг. составило около 60%. Гибкость зарплаты обеспечивалась несколькими факторами: отсутствием ее обязательной индексации, систематическими задержками ее выплаты, наличием скрытой (теневой) оплаты труда. В большинстве других стран с переходной экономикой падение реальных трудовых доходов оказалось менее внушительным, чем в России (в основном в пределах 30-35%), хотя в некоторых случаях, например в Болгарии, его масштабы были сопоставимы с российскими. Если же номинальную зарплату в российской экономике корректировать не по индексу потребительских цен, а по индексу цен производства, то с точки зрения работодателей падение реальной зарплаты будет даже глубже, чем с точки зрения работников. Это позволяло работодателям в России поддерживать более высокий спрос на рабочую силу.

5. В России углубление дифференциации в заработках было исключительно резким: если в 1991 г. коэффициент Джини был равен 0,32, то к концу 90-х гг. он достиг 0,45. В настоящее время по этому показателю Россия в полтора-два раза «опережает» страны ЦВЕ.

6. На протяжении всего переходного периода в российской экономике происходил интенсивный оборот рабочей силы, причем достигалось это за счет не только и не столько большей активности выбытий, сколько большей активности при приеме на работу. В дру-



гих переходных экономиках интенсивность найма с началом рыночных реформ, как правило, резко снижалась. Другая не менее парадоксальная черта – **доминирование добровольных увольнений**.

7. «Визитной карточкой» российского рынка труда стали «нестандартные» способы адаптации – работа в режиме **неполного рабочего времени** и **вынужденные административные отпуска, вторичная занятость** в неформальном секторе, **задержки заработной платы** и **теневая оплата** труда. Нигде больше размах и разнообразие этих **приспособительных механизмов** не были столь значительны, как в России. Эти механизмы объединяла одна важная общая черта – неформальный или полупоформальный характер. Возникла персонификация отношений между работниками и работодателями, явные трудовые контракты уступали место неявным.

8. **Забастовочная** активность была относительно **невысокой**. В первой половине 90-х гг. в расчете на 1 тысячу занятых терялось от 3 до 25 рабочих дней, во второй половине число потерянных рабочих дней увеличилось до 45-84, но к концу десятилетия вновь упало до 3 дней.

Подвижность российского рынка труда достигалась не благодаря гибкости **трудового законодательства** и заключающихся контрактов, а вопреки им. По степени жесткости российское трудовое законодательство находилось примерно на уровне жесткости норм в государствах Южной Европы, которые традиционно отличаются чрезмерной **зарегулированностью рынка труда**, и намного превосходило законодательство других стран с переходной экономикой. Так, коэффициент жесткости исчислялся для России (по КЗоТ, действовавшему до 1 февраля 2002 г.) – 3,2 балла; для Португалии 3,7; Турции, Греции - 3,5; Италии - 3,4; Испании - 3,1 балла. Для сравнения: коэффициент жесткости для Великобритании, Новой Зеландии - 0,9; для Польши – 2,0 балла.

Феномен задержек с выплатой зарплаты наглядно показывает, что «**гибкость**», присутствующая российскому рынку труда, обеспечивалась не в рамках норм трудового права (которые в действительности были и остаются жесткими и чрезвычайно обременительными), а **слабостью контроля за их соблюдением**.

С институциональной точки зрения, своеобразие российского рынка труда состоит в том, как работают механизмы, призванные обеспечивать исполнение законов и контрактов. В пореформенной России все эти механизмы действовали крайне неэффективно, не только потому, что государство не справлялось с функциями гаранта установленных правил и норм. Очень часто оно само выступало их активным нарушителем (не выплачивало зарплату работникам бюджетной сферы, задерживало выплату пособий по безработице и т.д.). Это резко меняло всю систему стимулов, направляющих поведение участников рынка труда. В условиях, когда издержки, связанные с соблюдением существующего законодательства и действующих контрактов, чрезвычайно обременительны, а издержки, связанные с нарушением законодательства и контрактов сравнительно невелики, неудивительно, что **подавляющее большинство участников трудовых отношений** предпочитает **неформальные способы взаимодействия**.

Слабость механизмов контроля частично нейтрализовывала жесткость существующего трудового законодательства, смягчая последствия, связанные с избыточной защитой занятости. Без такой компенсации ситуация на российском рынке труда, как считает известный российский экономист Р. Капелюшников, оказалась бы намного более критичной.

Однако подобное **институциональное устройство** порождало множество иных, не менее серьезных **проблем**:

- подрывалось уважение к институту контракта;
- без надежных контрактов невозможно планировать экономическую деятельность, что подрывало стимулы к инвестициям;
- возрастала информационная непрозрачность рынка труда;
- из-за расширения дополнительной занятости терялись преимущества специализации и разделения труда;



- не было действенных санкций, ограничивающих оппортунистическое поведение работодателей, что приводило к злоупотреблениям с их стороны;
- замедлялись темпы создания новых рабочих мест.

Любая попытка втиснуть российский рынок труда в жесткий административный каркас имела бы разрушительные последствия. Она подорвала бы действие выработанных им **механизмов краткосрочной адаптации**, не создав ни стимулов, ни условий для продуктивного долгосрочного преобразования занятости.

#### 18.4. Пенсионная реформа

**Первый этап** пенсионной реформы относится к началу 90-х гг. Необходимо было ликвидировать малообеспеченность пенсионеров, для чего установить минимальную пенсию в зависимости от прожиточного минимума, решить проблему соотношения между минимумом и максимумом пенсии, определиться с работающими пенсионерами и т.д. В мае 1990 г. был принят Закон «**О пенсионном обеспечении граждан в СССР**». Однако республики были недовольны этим законом, т.к. его содержание было смещено в сторону интересов высокооплачиваемых работников.

На этом этапе произошло выделение системы социального страхования из сферы бюджетного финансирования. Это было связано с усилением хозяйственной самостоятельности предприятий и организаций, с началом приватизации. Была сформирована новая самостоятельная структура – **Пенсионный фонд**, функцией которого стала аккумуляция средств из всех источников на выплату государственных пенсий. Формально **источников средств два**: 1) средства работодателей (90%), обязательно страхующих за счет затрат на производство своих наемных работников; обязательное страхование распространяется также на самозанятых (предпринимателей, фермеров); 2) средства госбюджета (пенсии военнослужащим, социальные пенсии и выплаты). Кроме того, государство как работодатель страхует работников бюджетной сферы.

При **распределительной системе** Пенсионный фонд работает «с колес», т.е. **ежемесячные отчисления** тут же направляются на **выплату пенсий** за исключением необходимого резерва оборотных средств (5%) и расходов на управление (0,5%). Отсутствие накоплений прошлых лет, падение доходов плательщиков вследствие спада в экономике, дефицит госбюджета привели Пенсионный фонд к неустойчивому финансовому состоянию. С января 1995 г. ПФ перестал самообеспечиваться. Возник **финансовый кризис пенсионной системы**. Появилась задолженность по выплате пенсий, которая нарастала. Причины пенсионного дефицита коренились прежде всего в расходах: 1) увеличении расходов на пенсии, не обеспеченные страховыми ресурсами; 2) неконтролируемом расширении нестраховых видов пенсионных выплат; 3) неотрегулированности финансовых взаиморасчетов федерального и пенсионного бюджетов с Фондом Занятости; 4) росте просроченной задолженности плательщиков.

Объективной причиной является **старение населения**: численность населения старше 60 лет за последние 40 лет удвоилась. Соотношение между числом получателей пособий и числом плательщиков взносов в 1998 г. равнялось 1:1,74 или 1:2,5, если брать численность трудоспособных (бескризисное соотношение по разным оценкам – 1:3 или 1:10). Число работающих граждан сокращается и вскоре может сравняться с числом пенсионеров. В начале 2005 г. в целом по России у 16 работающих граждан находилось на иждивении 10 пенсионеров.

С **проблемой старения населения** уже давно столкнулись страны **Западной Европы**. Например, **французская система пенсионного обеспечения** также являлась **распределительной**, носила государственный централизованный характер. Социальные взносы работодателей и работающих, собранные в течение года, распределялись среди пенсионеров в том же году. Был намечен осторожный **переход к либеральной системе** течение 30-40 лет. **Либеральная модель строится на принципе капитализации** или **страхования**. Будущие пенсионеры в течение жизни вносят средства в частные пенсионные фонды или

компании. Государство выплачивает **социальные пенсии** только остро нуждающимся. Недостатком частных пенсионных систем является **коммерческий риск**, который можно уменьшить **контролем и гарантиями государства**.

В середине 1995 г. была одобрена концепция реформы системы пенсионного обеспечения в РФ, начал осуществляться переход на персонифицированный учет в системе пенсионного страхования. В мае 1998 г. была утверждена программа пенсионной реформы, включающая в себя внедрение **индивидуальных накопительных счетов**. Суть реформы состояла в переходе от распределительной к накопительной системе, к созданию **трехуровневой пенсионной системы**. **Первый уровень** – социальная пенсия из госбюджета в размере 80% от прожиточного минимума, ее получает любой гражданин, достигший пенсионного возраста. **Второй уровень** – страховая пенсия по обязательному социальному страхованию, ее получают все застрахованные работники. **Третий уровень** – добровольные виды страхования работников, например, в **негосударственных пенсионных фондах**. В зарубежных странах существует целая сеть частных пенсионных фондов, основное назначение которых – аккумуляция взносов и выгодное их вложение, чтобы к старости каждый участник получил дополнительную пенсию помимо государственной.

В нашей стране негосударственные пенсионные фонды (НПФ) существуют с середины 90-х гг., однако они не получили широкого распространения прежде всего потому, что не существовало реальных гарантий выполнения фондом своих обязательств перед вкладчиками и участниками. Наиболее распространенной группой НПФ являлись **корпоративные фонды**, учрежденные крупнейшими корпорациями и обслуживающие их. Из 9 крупнейших НПФ – 4 исключительно корпоративные: «Лукойл», РАО Газпром, РАО ЕЭС, АО «Сургутнефтегаз». Такие фонды созданы не только с целью дополнительного пенсионного обеспечения своих работников, но также для привлечения в свои инвестиционные проекты дополнительных финансовых ресурсов.

В 2003 г. наступил **новый этап** в развитии пенсионной системы. Пенсионная реформа касается только ныне работающих граждан – женщин до 45 лет и мужчин до 50 лет. Их **страховые пенсионные взносы делятся на две части**: большая часть направляется в федеральный бюджет на будущую выплату гарантированной части пенсии, а вторая часть (накопительная) доверяется либо государственному Пенсионному фонду России (ПФР) и его агенту по размещению пенсионных отчислений – Внешэкономбанку, либо **частной управляющей компании**.

Был проведен конкурс среди управляющих компаний на размещение средств будущих пенсионеров. 54 управляющие компании, выигравшие в конкурсе, заключили договоры с Пенсионным фондом на **управление накопительной частью будущих пенсий**. Управляющие компании имеют право вкладывать средства в государственные ценные бумаги, как рублевые, так и валютные, акции и облигации российских предприятий, ипотечные ценные бумаги, а также размещать их на счетах в банках. Исключение из этого правила сделано только для Внешэкономбанка (ВЭБ), который инвестирует средства тех граждан, которые не станут переводить свои накопления в частные компании. ВЭБ имеет право вкладывать средства будущих пенсионеров только в государственные ценные бумаги (рублевые и валютные), держать пенсионные накопления на счетах в кредитных организациях, инвестировать в ипотечные ценные бумаги, которые обеспечены государственной гарантией.

### **18.5. Реформа здравоохранения**

Реформа здравоохранения в РФ состояла в **переходе от модели бюджетной медицины к модели страховой медицины**. Она была начата в 1993 г. При бюджетной медицине налоги поступают в государственный бюджет, а затем происходит выделение средств по отдельным статьям расходов на зарплату медицинским работникам, на оборудование, хозяйственные нужды и т.д. Помощь населению оказывается бесплатно. Неизбежным след-

ствием такого механизма были очереди в поликлиниках, дефицит лекарств, коек в больницах, отсутствие стимулов для развития. Сокращение финансирования здравоохранения в 1990-е гг. более чем на треть вследствие нарастающего **дефицита госбюджета** вызвало настоятельную необходимость реформирования системы здравоохранения с тем, чтобы задействовать **негосударственные источники финансирования медицины**. С 2000 г. объём государственного финансирования стал увеличиваться, но к 2005 г. всё ещё не достиг уровня конца 80-х гг. XX в.

Еще в 1988 г. была создана перестроечная модель бюджетной медицины. Появилась базовая программа **обязательного медицинского страхования (ОМС) и добровольного медицинского страхования (коллективное на предприятиях и платные услуги отдельным гражданам с определенной гарантией)**. Согласно программе ОМС страховые взносы из бюджета по долговременным стабильным нормативам на 1 жителя перечислялись независимым коммерческим страховым медицинским организациям (финансовому институту), которые перечисляли деньги медицинским организациям (больницам, поликлиникам и т.д.) за оказанные населению бесплатные услуги. Деятельность страховых организаций вызывала большие сомнения, т.к. коммерческой она была формально, а по существу, они были лишними посредниками, «сидели» на бюджетных потоках и взносах предприятий.

В 1993 г. вышло положение о федеральных и территориальных **фондах обязательного медицинского страхования**, самостоятельных государственных некоммерческих кредитно-финансовых учреждениях, в которые вошли 294 бывшие страховые организации. Они стали государственными ФОМСами, которые аккумулировали страховые взносы работодателей и государства и финансировали программы государственных гарантий оказания населению бесплатной медицинской помощи.

Сложившаяся модель обязательного медицинского страхования (ОМС) не оказала существенного влияния на эффективность использования ресурсов здравоохранения. Не оправдались первоначальные ожидания появления конкуренции между страховщиками, стимулирующей их активность в области защиты прав застрахованных и оптимизации размещения заказов среди поставщиков медицинских услуг. Население практически не может выбрать страховщика. А сами страховщики не несут финансовых рисков в отношении оплаты медицинской помощи и поэтому не заинтересованы в выборе более эффективных вариантов организации предоставления медицинской помощи застрахованному населению.

Главным недостатком существующей на сегодня системы ОМС является **несбалансированность программ ОМС с размерами страховых платежей**. Эта проблема обусловлена прежде всего невыполнением субъектами РФ и органами местного самоуправления обязательств по уплате страховых взносов на неработающее население в полном объёме.

В течение 2004 г. Министерство здравоохранения и социального развития работало над подготовкой двух проектов федеральных законов, призванных обеспечить правовую базу модернизации здравоохранения: «**О государственных гарантиях медицинской помощи**» и «**Об обязательном медицинском страховании**». Эти законопроекты не были внесены ни в конце 2004 г., ни в начале 2005 г. Правительством на рассмотрение в Думу, поскольку разногласия между Минздравсоцразвития, Минфином и Минэкономразвития так и не были устранены.

## Резюме

1. Необходимость преобразований в социальной сфере в начале экономических реформ была вызвана отставанием нашей страны от развитых стран по всем показателям уровня и качества жизни. **Спад производства**, вызванный переходом от командной к рыночной экономике, не только не дал решить задачу преодоления отставания в социальной сфере, но, наоборот, ухудшил социальное положение в стране. Недостаточное **финансирование** социальной сферы сделало еще более настоятельным **переход к новым принципам социальной защиты**.

2. Переход в России от «социалистического» распределения доходов, связанного с «уравниловкой», к **рыночному механизму распределения доходов** привёл к резкой, неоправданной **дифференциации доходов** населения. Особенностью России стала **бедность работающего населения**, занятого в бюджетной сфере, сельском хозяйстве.

3. **Падение занятости** в российской экономике примерно в два раза **отставало от спада производства ВВП**. За относительно высокую занятость в условиях «выживания» предприятий, вялой деловой активности работники вынуждены были «заплатить» частью дохода, согласиться с **низкой реальной зарплатой**. Единый социальный налог, значительно увеличивающий расходы работодателей на работников, приводит к **сокрытию выплачиваемой зарплаты, снижению страховых взносов**.

4. **Проблема бедности** в России должна решаться прежде всего проведением соответствующей **политики заработной платы**. Постсоветский корпоративный бизнес сегодня сталкивается с рядом проблем, от степени разрешения которых критически зависит мера доверия к нему со стороны общества. Стремление **менеджмента** к максимальному **снижению доли работников** в валовом доходе предприятий делает обоснованным восприятие большинством населения нынешнего распределения собственности как незаконного и несправедливого.

5. **Сокращение числа работающего населения по сравнению с числом пенсионеров** делает настоящим переход от распределительной системы пенсионного обеспечения к **накопительной (страховой) системе**, созданию трёхуровневой пенсионной системы. Несмотря на институциональные преобразования пенсионного обеспечения, незначительные масштабы деятельности негосударственных фондов, символические суммы (для отдельного пенсионера) добавочной пенсии из накопленной части страховых взносов **оставляют суть пенсионной системы практически прежней**.

6. **Реформа здравоохранения** состояла в переходе от модели бюджетной медицины, при которой бесплатная медицинская помощь за счёт средств государственного бюджета дополнялась небольшим объёмом платных услуг, оказываемых хозрасчётными медицинскими организациями, к **модели страховой медицины**, при которой финансирование медицинской помощи в значительной мере переносится на домохозяйства и работодателей. Существующая система обязательного медицинского страхования имеет ряд серьёзных изъянов, для устранения которых необходимо изменение самой её модели.

7. Действующая в России система социальной защиты **недостаточно** использует возможности **обязательного социального страхования**. Пока функционируют только отдельные «гибридные» его элементы и сегменты. Отсутствует реальное институциональное разделение социального страхования, с одной стороны, и социального обеспечения и социальной помощи, с другой.

### Контрольные вопросы

1. Каковы основные задачи социальной политики и способы их решения?
2. Можно ли быстро решить социальные проблемы за счет финансирования из госбюджета?
3. В чем достоинства и недостатки разных моделей социальной защиты?
4. В чём суть противоречия между экономической эффективностью и социальной справедливостью? Каким образом общество решает это противоречие?
5. Каковы последствия выбора крайних точек между экономической эффективностью и социальной справедливостью?
6. Назовите индикаторы социальной дифференциации в обществе.
7. Каковы причины бедности в обществе?
8. Каковы особенности бедности в России?
9. Почему возникла необходимость преобразований в трудовых отношениях?
10. Какая модель занятости существовала в советской экономике, а какая сформировалась в переходной экономике РФ?



11. Каковы особенности российского рынка труда по сравнению с рынком труда в переходных экономиках стран Центральной и Восточной Европы?
12. Как приспособился российский рынок труда к «жесткому» законодательству о труде? Каковы последствия такого приспособления?
13. Почему уровень безработицы в России оказался гораздо меньше, чем ожидалось?
14. В чём выразилась конкретно адаптация российских предприятий в условиях кризиса в сфере трудовых отношений?
15. Каковы основные задачи социальной политики и способы их решения?
16. Можно ли быстро решить социальные проблемы за счет финансирования из государственного бюджета?
17. В чём достоинства и недостатки разных моделей социальной защиты?
18. Почему возникла необходимость пенсионной реформы?
19. Чем отличаются друг от друга распределительная и накопительная пенсионная системы, в чем преимущества накопительной системы, какие опасности существуют для ее участников, каковы механизмы защиты?
20. Может ли общество полностью перейти на платное медицинское обслуживание или оно должно сочетать платную и бесплатную медицину?
21. Каковы функции ФОМСа (Фонд обязательного медицинского страхования)?
22. Какие новшества появились в системе образования в нашей стране? В чем суть идеи образовательных ваучеров? Какие могут возникнуть проблемы в связи с их введением?

#### **Библиографический список**

1. Роик В. Социальная политика: какая модель распределения доходов нужна России? // Российский экономический журнал. 2002. № 8.
2. Лексин В., Швецов А. Общероссийские реформы и территориальное развитие. Ст.
3. Становление института социальных стандартов // Российский экономический журнал. 2001. №3.
3. Яковлев Р. Как нацелить политику заработной платы на преодоление бедности // Российский экономический журнал. 2001. №8
4. Политика доходов и заработной платы: Учеб. / Под ред. П.В. Савченко и Ю.П. Кокина. М.: Юристъ, 2000. 456 с.
5. Трудовые отношения в постсоветской России // Вопросы экономики. 2003. №9.
6. Российская модель рынка труда// Вопросы экономики. 2003. №4.
7. Куликов В. Достигнут ли баланс интересов работников и работодателей // Российский экономический журнал. 2002. №2.
8. Рынок труда // Вопросы экономики. 2001. №9.
9. Куликов В. Трудовой кодекс РФ: оценка согласованного проекта // Российский экономический журнал. 2001. №7.
10. Реформа пенсионной системы // Вопросы экономики. 2000. №8.
11. Шишкин С. Дилеммы реформы здравоохранения // Вопросы экономики. 1998. №3.
12. Балыхин Г. Государственное возвратное субсидирование граждан на образовательные цели // РЭЖ.. 2002. №2.
13. Огорокова, Кликунов. За и против введения образовательных ваучеров в системе высшего образования // РЭЖ, 2002, №3.
14. Социальная политика в постсоциалистическом обществе: задачи, противоречия, механизмы / Отв. ред. К.И. Микульский. М.: Наука, 2001. 648 с.
15. Роик В. Пенсионная реформа: институциональный подход // Российский экономический журнал. 2000. №11-12.
16. Лексин В., Швецов А. Общероссийские реформы и территориальное развитие. Ст.
20. Социальные обязательства государства, социальная политика и социальные реформы // Российский экономический журнал. 2001. №1.
17. Социальные проблемы переходной экономики // Вопросы экономики. 2000. №2.



18. Новикова В. Возможно ли справедливое распределение доходов // Экономист. 2003. № 4.
19. Яковлев Р. Заработная плата в период реформ // Экономист. 2004. № 9.

#### **Рекомендуемый библиографический список**

1. Конституция Российской Федерации. М.: К 65; Новая школа, 1995. 64 с.
2. Гражданский кодекс. Сыктывкар, 1995. Часть 1. 208 с.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации. М.: ИНФРА, 1996. Ч. 2. 352 с.
4. Трудовой кодекс Российской Федерации. М.: ООО «ВИТРЭМ», 2002. 192 с.
5. Налоговый кодекс Российской Федерации. М.: «Проспект», 2001. Ч. 1 и 2. 304 с.
6. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации. Части первой (постатейной) / Рук. авторского коллектива и отв. ред. О.Н. Садиков. М.: Юридическая фирма «Контракт»; ИНФРА-М, 1998. XXII. 778 с.
7. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации части второй (постатейный) / Рук. авторского коллектива и отв. ред. О.Н. Садиков. Изд. 3-е, испр. и доп. М.: Юридическая фирма «Контракт»; ИНФРА. М, 1998. 799 с.
8. Пиляева В.В. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации (постатейный). М.: ПБОЮЛ. Григорян А.Ф., 2002. Ч. 3. 320 с.
9. Федеральный закон от 31 июля 1998 г. №148-ФЗ. О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности.
10. Социально-экономическое положение Республики Коми: Доклад. 2001. 237 с.
11. Социально-экономическое положение городов и районов Республики Коми. Стат. сб. Сыктывкар, 2002. 210 с.
12. Защита прав потребителей: Сб. нормативных документов. 256 с.
13. Экономическая программа Правительства Республики Коми на 2001-2005 гг. Сыктывкар, 2001.
14. Управление организацией: Учеб. / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Соломатина. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2002. 669 с.
15. Предпринимательство: Учеб. / Под ред. М.Г. Лапусты. М.: ИНФРА-М. 2002. 448 с.
16. Цыпкин Ю.А., Люшкинов А.Н., Эриашвили Н.Д. Менеджмент: Учеб. пособие для вузов / Под ред. Ю.А. Цыпкина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. 439 с.
17. Хоскинг А. Курс предпринимательства: Практ. пособие: Пер. с англ. М.: Международ. отношения, 1993. 352 с.
18. Экономическая теория: Учеб. для вузов. / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. СПб.: Изд во СПбГУЭФ, 1997. 480 с.
19. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 1997. 496 с.
20. Современный бизнес: Учеб.: В 2 т.: Пер. с англ. / Д.Дж. Речмен, М.Х. Мескон, К.Л. Боуви, Дж.В. Тилл. М.: Республика, 1995. Т.1. 431 с.
21. Современный бизнес: Учеб.: В 2 т.: Пер. с англ. / Д.Дж. Речмен, М.Х. Мескон, К.Л. Боуви, Дж.В. Тилл. М.: Республика, 1995. Т. 2. 479 с.
22. Есипов В., Маховикова Г., Терехова В. Оценка бизнеса. СПб.: Питер, 2001. 416 с.

**ЭКОНОМИКА**  
**для неэкономических специальностей**

**УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ**

Под общ. ред. А.П. Шихвердиева;  
Отв. за вып. В.В. Товмасын

Редактор Е.М. Насирова  
Корректор О.В. Пинаевская  
Компьютерный макет Н.Е. Чарковой

Усл.п.л.11,0. Уч.-изд.л. 10,5.  
Заказ № 103.  
РИО СГУ. 167001. Сыктывкар, Октябрьский пр., 55.