

И.В. Скоблякова
В.В. Смирнов
Е.М. Родионова

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ - УЧЕБНО-НАУЧНО-
ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС»

И.В. Скоблякова, В.В. Смирнов,
Е.М. Родионова

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Рекомендовано ФГБОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК»
для использования в учебном процессе в качестве учебного пособия
для высшего профессионального образования

Орел 2013

УДК 330.01(075)

ББК 65.01я7

Э40

Рецензенты:

доктор экономических наук,
профессор кафедры «Экономика и менеджмент»
Федерального государственного бюджетного образовательного
учреждения высшего профессионального образования
«Государственный университет - учебно-научно-
производственный комплекс»

С.А. Никитин,

доктор экономических наук, профессор,
Председатель Совета НП «МСРО«Содействие»

В.И. Романчин

Э40 **Экономическая теория:** учебное пособие для высшего профессионального образования / [И.В. Скоблякова, В.В. Смирнов, Е.М. Родионова и др.]; под ред. д-ра эконом. наук, проф. В.В. Смирнова. – Орел: ФГБОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК», 2013. – 266 с.

ISBN 978-5-93932-541-7

Учебное пособие по экономической теории разработано в соответствии с основной образовательной программой высшего образования. В пособии отражены теоретические основы экономического анализа, микроэкономика, макроэкономика, основные категории мировой экономики. Учитывая возрастающее значение проблем человеческого капитала, качества жизни и социальных услуг в пособие включены темы, отражающие результаты научных исследований ученых кафедры «Экономическая теория» за последние годы.

Предназначено студентам, обучающимся по направлению подготовки бакалавров 080400 «Управление персоналом», изучающим дисциплину «Экономическая теория». Может представлять интерес для преподавателей и аспирантов.

УДК 330.01(075)

ББК 65.01я7

ISBN 978-5-93932-541-7 © ФГБОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК», 2013

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	7
I. ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ.....	8
1. Экономические знания: структура, функции, практическое применение.....	8
1.1. Экономика – наука и сфера хозяйственной деятельности. Основные школы экономической мысли.....	8
1.2. Экономические знания: структура и функции.....	13
1.3. Методы обоснования и направления практического использования экономических знаний.....	16
Контрольные вопросы.....	20
2. Общественное воспроизводство – основа социально-экономического прогресса.....	21
2.1. Блага, услуги и их товарная форма.....	22
2.2. Производство и развитие структуры экономической деятельности.....	25
2.3. Ресурсы и потенциал производительной деятельности.....	27
2.4. Выбор производственных возможностей и альтернативные издержки.....	29
2.5. Экономический оборот и общественное воспроизводство.....	32
2.6. Социально-экономический прогресс и периодизация экономической истории.....	36
Контрольные вопросы.....	38
3. Человеческий капитал и качество жизни населения.....	39
3.1. Возникновение и роль человеческого капитала в экономике...39	
3.2. Формирование, оценка и накопление человеческого капитала.....	43
3.3. Качество жизни населения: оценка и сравнительный анализ.....	46
Контрольные вопросы.....	49
4. Собственность и модели экономических систем.....	50
4.1. Собственность, ее экономические и правовые аспекты.....	50
4.2. Формы собственности и качество менеджмента.....	54
4.3. Чистый капитализм, командная и смешанная экономика: сравнительный анализ.....	57
4.4. Роль рынка в современной экономике.....	59
Контрольные вопросы.....	65

II. МИКРОЭКОНОМИКА.....	67
5. Анализ индивидуальных рынков. Конкуренция	67
5.1. Спрос и предложение. Закон спроса и закон предложения	67
5.2. Механизм установления рыночного равновесия	70
5.3. Эластичность спроса и предложения: понятие и виды.....	73
5.4. Теория потребительского поведения	76
5.5. Конкуренция и её роль в развитии деловой активности предприятий.....	82
Контрольные вопросы	86
6. Капитал и поведение фирм в рыночной экономике.....	87
6.1. Предпринимательская деятельность. Капитал предприятия.....	88
6.2. Издержки предприятия в краткосрочном периоде	95
6.3. Издержки предприятия в долгосрочном периоде	98
6.4. Равновесие фирмы на рынке совершенной конкуренции	101
6.5. Равновесие фирм на рынке чистой монополии.....	104
6.6. Равновесие и эффективность фирм на рынке монополистической конкуренции.....	106
6.7. Модели и регулирование олигополии	109
Контрольные вопросы	112
7. Рынки ресурсов и факторов производства.....	114
7.1. Ресурсные рынки: особенности, функции, виды	114
7.2. Поведение фирм на рынках ресурсов	116
7.3. Рынок услуг труда и человеческого капитала.....	118
7.4. Рынок капитала и инвестиции	120
7.5. Рынок земли и природных ресурсов	123
Контрольные вопросы	125
8. Источники и распределение доходов: прибыль, предпринимательские доходы, оплата труда.....	126
8.1. Доходы предприятий. Добавленная стоимость и ее распределение	126
8.2. Прибыль и рентабельность производства. Факторы и пути повышения рентабельности.....	127
8.3. Предпринимательские доходы: источники, виды, ограничения	129
8.4 Оплата услуг труда и человеческого капитала.....	133
Контрольные вопросы	137
III. МАКРОЭКОНОМИКА	139
9. Национальная экономика: структура и показатели развития.....	139
9.1. Национальная экономика и ее структура. Проблема структурной сбалансированности.....	139

9.2. Инфраструктура национальной экономики и деловой климат страны	142
9.3. Основные показатели развития национальной экономики	143
9.4. Потребление и сбережения. Их роль в рыночной экономике	146
9.5. Инвестиции. Мультипликатор автономных расходов	148
9.6. Макроэкономическое равновесие. Модель <i>AD-AS</i>	151
9.7. Новая экономика и ее социально-экономический характер....	154
Контрольные вопросы	160
10. Экономический рост и цикличность экономического развития.....	162
10.1. Необходимость и типы экономического роста	162
10.2. Факторы и модели экономического роста. Роль научно-технического прогресса	165
10.3. Цикличность развития экономики. Виды и теории циклов.....	169
10.4. Инновационное развитие и инновационный экономический рост	173
Контрольные вопросы	177
11. Национальный человеческий капитал	178
11.1. Тенденции мирового развития и роль национального человеческого капитала	178
11.2. Индекс развития человеческого потенциала как показатель развития национального человеческого капитала.....	182
11.3. Занятость и безработица: оценка и регулирование.....	186
Контрольные вопросы	189
12. Денежно-кредитная система. Банки. Антиинфляционная политика	190
12.1. Деньги: функции, эволюция и институциональная роль.....	190
12.2. Денежно-кредитная система. Сущность, функции и формы кредита	195
12.3. Банковская система России	198
12.4. Регулирование денежно-кредитной системы	201
12.5. Инфляция и антиинфляционная политика	204
Контрольные вопросы	207
13. Финансовая система и фискальная политика	208
13.1. Необходимость, сущность и функции финансов	208
13.2. Государственный бюджет.....	211
13.3. Налоговая система. Кривая Лаффера.....	213

13.4. Фискальная политика.....	217
Контрольные вопросы	220
14. Институциональная инфраструктура экономики и роль государства	221
14.1. Институциональная инфраструктура саморегулирования и регулирования экономики.....	221
14.2. Экономическая роль государства в рыночной экономике	225
14.3. Государственный сектор экономики и границы его развития.....	229
14.4. Экономическая политика и устойчивое развитие экономики.....	234
Контрольные вопросы	237
15. Доходы населения и социальная политика государства	237
15.1. Источники и распределение доходов населения. Кривая Лоренца.....	238
15.2. Концепции и программы социальной политики государства	241
15.3. Институциональные основы социальной защиты населения.....	244
Контрольные вопросы.....	247
16. Актуальные проблемы развития мировой экономики.....	248
16.1. Условия и факторы развития международных экономических отношений.....	248
16.2. Становление форм международных экономических отношений	251
16.3. Валютно-финансовые отношения. Платежный баланс страны.....	258
16.4. Внешнеэкономическая политика	261
Контрольные вопросы	265

ВВЕДЕНИЕ

Экономические знания составляют важную часть общей профессиональной подготовки специалиста. Изучение экономики формирует экономическую культуру, развивает навык экономического обоснования технических и управленческих решений, способствует карьерному росту.

Данное учебное пособие поможет студентам правильно воспринимать и, главное, усваивать основные экономические понятия, учитывать закономерности ведения хозяйства в своеобразных условиях российской действительности.

Учебное пособие разработано авторским коллективом ученых кафедры «Экономическая теория» ФГБОУ ВПО «Государственный университет - УНПК». Пособие состоит из трех частей, 16 разделов. После каждого раздела даны контрольные вопросы для самопроверки. Конкретные материалы представили:

- 1, 3, 8 – д-р эконом. наук, проф. В.В. Смирнов;
- 2 – канд. эконом. наук, доц. И.О. Трубина;
- 3, 8, 14 – д-р эконом. наук, проф. Е.М. Родионова;
- 4, 10, 11 – д-р эконом. наук, проф. И.В. Скоблякова;
- 4 – канд. эконом. наук, доц. И.Н. Забелина;
- 5, 7, 11 – канд. эконом. наук, доц. Е.М. Семенова;
- 5, 6 – канд. эконом. наук, доц. Т.Н. Васильева;
- 8, 15 – канд. эконом. наук, доц. Т.Н. Ямщикова;
- 9, 16 – д-р эконом. наук, проф. Ф.Б. Власов;
- 12, 13 – д-р эконом. наук, проф. В.Ф. Бондарев;
- 12, 15 – д-р эконом. наук, проф. Т.Л. Лукьянчикова;
- 14 – канд. эконом. наук, доц. А.В. Захаров;
- 16 – канд. эконом. наук, доц. Д.Л. Оболенцев.

I. ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗНАНИЯ: СТРУКТУРА, ФУНКЦИИ, ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ

Более 70 млн. граждан России относятся к экономически активному населению. Экономическую, деловую активность должны развивать в себе все сознательные люди. Деловитость, продуктивность работы несовместимы с экономической безграмотностью и даже малограмотностью.

Освоение экономических знаний позволит сформировать правильные понятия об экономике, осознать свои предпринимательские и трудовые способности, определить будущие ориентиры.

1.1. Экономика – наука и сфера хозяйственной деятельности. Основные школы экономической мысли

В книге «Заветные мысли» великий русский ученый Д.И. Менделеев заметил, что «образование есть благоприобретенный капитал, отвечающий затрате времени и труда и накоплению людской мудрости... Нам особенно нужны образованные люди, близко знающие русскую природу, т.е. всю русскую действительность, чтобы мы могли сделать настоящие самостоятельные, а не подражательные шаги в деле развития страны ...».

Человечество накопило огромный запас знаний о природе, обществе, человеке, его духе и сознании. В общей системе знаний развивается и экономическая наука. Первоначально экономические взгляды были составной частью философии. В XVII – XVIII веках экономическая наука выделилась в особую общественную науку. Изучая экономическую теорию необходимо использовать все достижения и вклады основных школ экономической мысли (рис. 1.1), но конечно же палитра экономических воззрений, концепций и взглядов намного богаче и многограннее.

Меркантилизм (от итал. *mercante* – торговец, купец) первая школа политической экономии XV – XVII вв., идеология господства торгового капитала. Государство активно вмешивалось в хозяйственную деятельность населения. Экономическая политика проводилась в ин-

тересах купечества. В теории меркантилисты искали закономерности в сфере обращения, в торговле и денежном обороте, а в экономической политике – всемерное накопление драгоценных металлов в стране и в государственной казне. Крупнейшие авторы меркантилизма: Томас Манн (1571 – 1641) в Англии, министр короля Франции Жан Батист Кольбер (1619 – 83), русский публицист и экономист И.Т. Посошков (1652 – 1726).



Рис. 1.1. Основные школы экономической мысли

Физиократы (франц. *physiocrates*; от греч. *physis* – природа и *krates* – сила, власть, господство) – представители классической школы политической экономии второй половины XVIII века во Франции. Физиократы разработали идеологию земледельческого капитала: естественный порядок, собственность священна, *laissez faire* (франц.) – свобода действий без вмешательства государства, все богатства – от земли. Земледельцы – производительный класс, остальные бесплодные. Единый земельный налог должен заменить все налоги. «Экономическая таблица» французского врача и экономиста

Франсуа Кенэ (1694 – 1774) впервые раскрывала кругооборот общественных продуктов и доходов. Им же введены категории *инвестиций* и *издержек производства*. А.Р. Жак Тюрго (1727 – 81) французский ученый и государственный деятель, ставший генеральным контролером (премьер-министром) финансов, дополнил экономическое учение физиократов анализом рыночных механизмов и проблем ценностей, выделил в «бесплодном классе» два разряда – предпринимателей и наемных работников.

Классическая экономическая теория. Два выдающихся ученых Англии Адам Смит (1723 – 90) и Давид Рикардо (1772 – 1823) придали экономической науке вид целостной теоретической системы. Пять книг А. Смита под общим названием «Исследование о природе и причинах богатства народов» и сегодня не потеряли своей актуальности: труд как источник богатства и основа ценности товаров, национальный доход как разница между доходом и расходами страны, разделение труда и обмен как формы общественной связи, различие полезности и меновой стоимости товаров, капитал, его оборот, виды и доходы, модель свободной конкуренции и «невидимая рука рынка», экономические циклы и причины кризисов, накопление капитала и общественное воспроизводство, функции государства в экономике. Все эти вопросы поставлены и нашли решение у классиков.

Историческая школа. Немецкие ученые Адам-Генрих Мюллер (1779 – 1829), Фридрих Лист (1789 – 1846), Густав Шмоллер (1838 – 1917), Вернер Зомбарт (1863 – 1941), Макс Вебер (1864 – 1920) и другие разработали исторический метод в политической экономии.

Основные принципы исторической школы:

1) опора на установленные исторические факты, а не на абстракции;

2) каждая нация – это особый организм со своими жизненными принципами и своей индивидуальностью, нации присущи органичная целостность и преемственность развития от прошлого к настоящему и к будущему;

3) нация не может и не должна жить только текущим потреблением, не заботясь о благе будущих поколений; необходимо промышленное воспитание нации;

4) в частных хозяйствах допускаются злоупотребления и другие крайности;

5) государственное хозяйство опирается на принцип принудительности, хотя и вынуждено;

б) в харитативных хозяйствах культивируется благотворительность и нравственность.

Фундаментальные историко-экономические исследования стали незаменимым источником новых теоретических открытий.

Политическая экономия трудящихся. Так назвал мощное направление экономической мысли Н.Г. Чернышевский (1828 – 89). Идеи общего блага, равенства и справедливости, преимущества общинного духа и общинного труда широко пропагандировали русские ученые – Н.Г. Чернышевский в книге «Что делать?», А.И. Герцен (1812 – 70) «Былое и думы», Н. Добролюбов (1836 – 61) в своих статьях и программах.

Интересы рабочего класса выразили и отстаивали в политической борьбе К. Маркс (1818 – 83) и Ф. Энгельс (1820 – 95). Ими разработана политическая экономия пролетариата, в которой доказана историческая ограниченность капитализма, основанного на эксплуатации и наживе, необходимость социалистической революции, постепенного утверждения коммунистического способа производства. Социалистические идеи получили практическое воплощение в России. В.И. Ленин (1870 – 1924) возглавил политическую партию рабочего класса, победившую в революции в октябре 1917 года.

До 1991 года в Советском Союзе практически осуществлялась политика строительства социалистического общества. Однако жесткая классовая борьба, необходимость сверхнакоплений и создания оборонного потенциала привели к утверждению в СССР уникальной системы государственно-бюрократического социализма. Неограниченная власть партийно-бюрократической элиты установилась в период правления И. Сталина (1879 – 1953). Индустриализация страны, коллективизация и механизация сельского хозяйства, победа в Великой Отечественной войне (1941 – 45), научно-технические прорывы в космос и атомную энергетику, формирование самодостаточного военно-промышленного комплекса составляют героические страницы истории советского народа. Однако в ней есть много трагических страниц – репрессий коммунистов, интеллигенции, крестьянства в 30-е годы, создание замкнутой экономики за «железным занавесом», формирование малоэффективного государственного хозяйства в 60-е годы. Попытки экономических реформ не выходили за рамки догматов одной идеологии, одной партии и одной формы собственности.

Социально-институциональное направление экономической мысли развивалось в работах Торстейна Веблена (1857 – 1929),

Дж.Р. Коммонса (1862 – 1945), Джона К. Гелбрейта (1909 – 2006) и др. В книге «Институциональная экономика» Д. Коммонс раскрыл значение «институтов» – государства, семьи, моральных и правовых норм, корпораций, профсоюзов и политических партий. Действующие коллективные институты выступают регуляторами экономического поведения людей. В книгах Д. Гелбрейта «Новое индустриальное общество» (1961), «Экономические теории и цели общества» (1976) раскрыта новая роль крупных корпораций и государства в экономике. Экономическая мощь стран сегодня определяется способностью производить ракеты и спутники, самолеты и подлодки, системы связи и компьютеры. Только гигантские корпорации с многомиллиардными капиталами вместе с государством способны выпускать такую продукцию. В корпорациях, как и в государстве, власть принадлежит не акционерам-собственникам (гражданам), а «техноструктуре», включающей ученых, конструкторов, технологов, менеджеров и финансистов. Они планируют, управляют и развивают корпорацию как сообщество специалистов, работающих на общественные цели с сохранением своего статуса и достатка.

Современное направление *неоинституционализм* (Р. Коуз (род. в 1909), Дж. Бьюкенен (род. 1919) и др.) больше внимания уделяет социальным проблемам, развивая теорию прав собственности, теорию общественного выбора, контрактную теорию фирмы. XXI век ученые провозгласили веком человека, дальнейшей «социализации капитализма».

Кейнсианство теория государственного регулирования экономики. Возникло во второй половине 30-х годов XX века. Основные принципы сформулированы Джоном М. Кейнсом (1883 – 1946). Его книга «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) стала манифестом регулируемого капитализма. Его идеи и проекты легли в основу экономических реформ Ф. Рузвельта (1882 – 1945), обеспечивших выведение США из затяжного экономического кризиса в 30-е годы XX века. Неокейнсианство воплотилось в теорию экономического роста.

Монетаризм – современное направление экономической мысли. Милтон Фридмен (1912 – 2006) вновь призвал к полной свободе действия рыночных сил. Регулируя спрос на деньги, можно воздействовать на рост или подавление деловой активности. Роль государства предлагалось свести к минимуму.

Неоклассический синтез (направление) в экономической теории совершили Дж. Хикс (1904 – 89), Пол Сэмуэльсон (1915 – 2009) и др. Им удалось найти взаимосвязи микроэкономики и макроэкономики, меру сочетания свободы конкуренции с государственным регулированием.

В европейских странах широкое распространение получили *социал-демократические идеи*. Демократия, права человека, свобода предпринимательства в сочетании с активной социальной политикой государства воплотились в теории «социального рыночного хозяйства». (В. Ойкен, А. Мюллер – Армак). Книга Л. Эрхарда «Благосостояние для всех» (1956) воплотила идеологию и ценности среднего класса Германии. Политическая стабильность и конкурентный рыночный порядок обеспечили «экономическое чудо» восстановления страны.

Анализ влияния научно-технической и информационной революции на общество в XX веке позволил выработать теорию «экономики, основанной на знаниях». Определяющим фактором конкурентных преимуществ и устойчивого развития фирм признается *интеллектуальный человеческий капитал* (Т. Стюарт, Э. Брукинг и др.). Инженеры и менеджеры являются собственниками своих знаний и способностей. Накопление знаний, навык их практического и творческого использования становятся основой компетентности и жизненного успеха специалистов.

Профессиональные экономисты не ограничиваются изучением экономической теории. Они изучают и практически используют целый набор экономических наук. К функциональным экономическим наукам можно отнести: бухгалтерский учет, статистику, маркетинг, менеджмент, финансы, экономику труда и др. К отраслевым экономическим наукам относятся экономика промышленности, сельского хозяйства, строительства и других отраслей деятельности, отражающих сложнейшую структуру современной экономики.

1.2. Экономические знания: структура и функции

Объектом изучения экономической теории выступает хозяйственная, предпринимательская деятельность в единстве технологии, организации, экономики и управления предприятиями в конкретной природной и общественной средах. Концентрируясь на решении экономических проблем, нельзя отвлекаться от уровня технологии и ор-

ганизации дела, забывать о правовых рамках и системах управления, состоянии общественной морали и правопорядка. Таков широкий объект интересов экономической науки.

Конкретный предмет изучения экономистов сложился в виде специфического круга общих экономических проблем и закономерностей: благосостояние народа и источники доходов нации; производство материальных благ и услуг; кругооборот капитала и доходов; роль формы собственности в присвоении труда и его результатов; оценка полезности и ценности продуктов труда; земля, труд, капитал, предпринимательские способности как факторы производства богатства и основы его распределения. Эти и другие проблемы рассматривает экономическая наука. Предмет экономической теории можно выразить в следующей схеме (рис. 1.2).

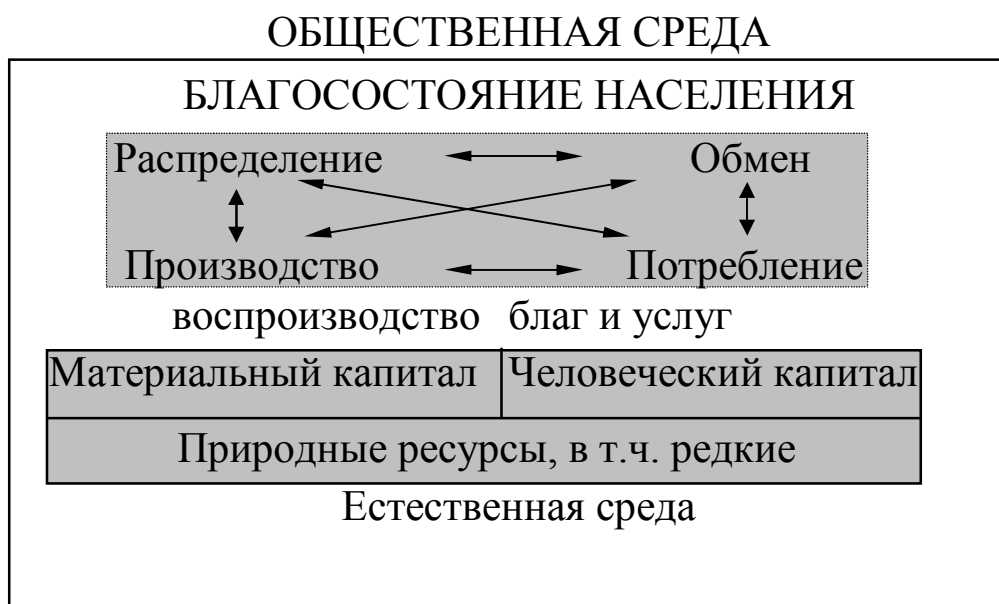


Рис. 1.2. Предмет экономической теории

Структура экономических знаний и, соответственно, программа учебной дисциплины включает три раздела: общую экономическую теорию, микроэкономику и макроэкономику с учетом внешнеэкономических связей.

Изучение экономической теории имеет смысл и значение для будущих специалистов, если они осознают три главные функции знаний.

1. Познавательная функция. Усвоив основные понятия и категории экономической науки, можно понять и объяснить происходящие экономические процессы. Ответить на вопросы: В чем причины

инфляции и как ее победить? Как не стать безработным? Как образуется и накапливается капитал? Что такое заработная плата и как ее увеличить? Эти вопросы изучает и проясняет экономическая теория.

2. Практическая функция. Знание экономики облегчает организацию бизнеса и помогает в решении сотен практических проблем. Как повысить полезность и конкурентоспособность ваших товаров? Как сохранить капитал и куда вкладывать свободные средства? Как повысить прибыльность производства и сбыта? Как уменьшить дефицит местного и государственного бюджета?

3. Прогностическая функция. Зная закономерности экономических процессов, можно уменьшить риск будущих потерь или увеличить выигрыш.

Экономическая теория отражает жизненные интересы миллионов людей, их проблемы и устремления. Главные жизненные проблемы конкретных людей выступают и главными проблемами экономической теории.

Во-первых, как поддержать и увеличить материальный достаток, благосостояние народа, чтобы не было нищеты и голода, была достойная работа и достойный заработок, укреплялись общественный порядок и безопасность, расширялись возможности для обогащения качества жизни всех социальных слоев общества.

Во-вторых, как повысить эффективность работы предприятий любого типа, семейных и коллективных, частных и государственных? Какова величина и структура издержек, по каким ценам реализовать товары, как получить прибыль, как распределить ограниченные ресурсы – все это проблемы эффективного предпринимательства.

В-третьих, важно обеспечить возможности для полной и продуктивной занятости. Безработица унижает и деqualифицирует человека, а иногда толкает на путь преступлений. У общества достаточно ресурсов и возможностей для решения проблемы безработицы.

В-четвертых, обществу нужна экономическая стабильность и рост. Россия и россияне сполна хлебнули горя из чаши глубочайшего экономического кризиса 1992 – 98 годов. Надежды на экономическую стабилизацию и рост должны подкрепляться соответствующей экономической политикой, возрастанием предпринимательской и трудовой активности народа.

Экономические знания воплощаются через взаимосвязанные термины, понятия и категории. Каждый экономический термин отражает какое-то экономическое явление или его свойства и связи. Например,

термины «стоимость», «цена», «деньги», «капитал», «прибыль», «рента» присущи только экономической науке и имеют конкретный смысл.

Общие свойства или связи экономических явлений выражаются в *понятиях* – обобщенных логических суждениях, объединяющих группу связанных терминов. Так, понятие «полезность» раскрывает такое общее свойство товаров как их способность удовлетворять потребности человека, как эффект удовлетворения потребностей.

Узловые экономические понятия получают в теории статус *категории*. Так, «капитал» как экономическая категория выражает способность запаса ценностей увеличивать доход в любой форме, будь то торговый, промышленный или банковский капитал, но в категории «капитал» переплетены взаимосвязи таких экономических понятий как основной и оборотный капитал, амортизация капитала, накопление капитала и т.д.

Каждая наука получает заверченный вид лишь тогда, когда формулирует *закономерности* развития и функционирования своего объекта. Экономистами выявлены такие общие экономические законы, как закон возвышения потребностей или закон повышающейся производительности труда. В исследованиях рыночных механизмов определены функции и действие законов спроса и предложения. В каждой сфере экономической деятельности – производстве, распределении, обмене и потреблении выявляются устойчивые причинно-следственные и функциональные взаимозависимости как закономерности.

1.3. Методы обоснования и направления практического использования экономических знаний

Экономические явления и процессы можно фиксировать, наблюдать, оценивать, т.е. изучать научными методами. Экономист-исследователь, как и ученый любой другой науки, должен владеть методами и приемами научного анализа. Зная методы экономического анализа, легче воспринимать, изучать и понимать саму экономическую науку.

В экономических исследованиях используются общенаучные методы познания, представленные на рис. 1.3.

Для каждого ученого и специалиста, прежде всего, важна высокая философская культура, творческий склад ума, знание закономерностей

стей теории познания и науковедения. В философии ученый находит первичный категориальный аппарат для описания и научного анализа специфических объектов.

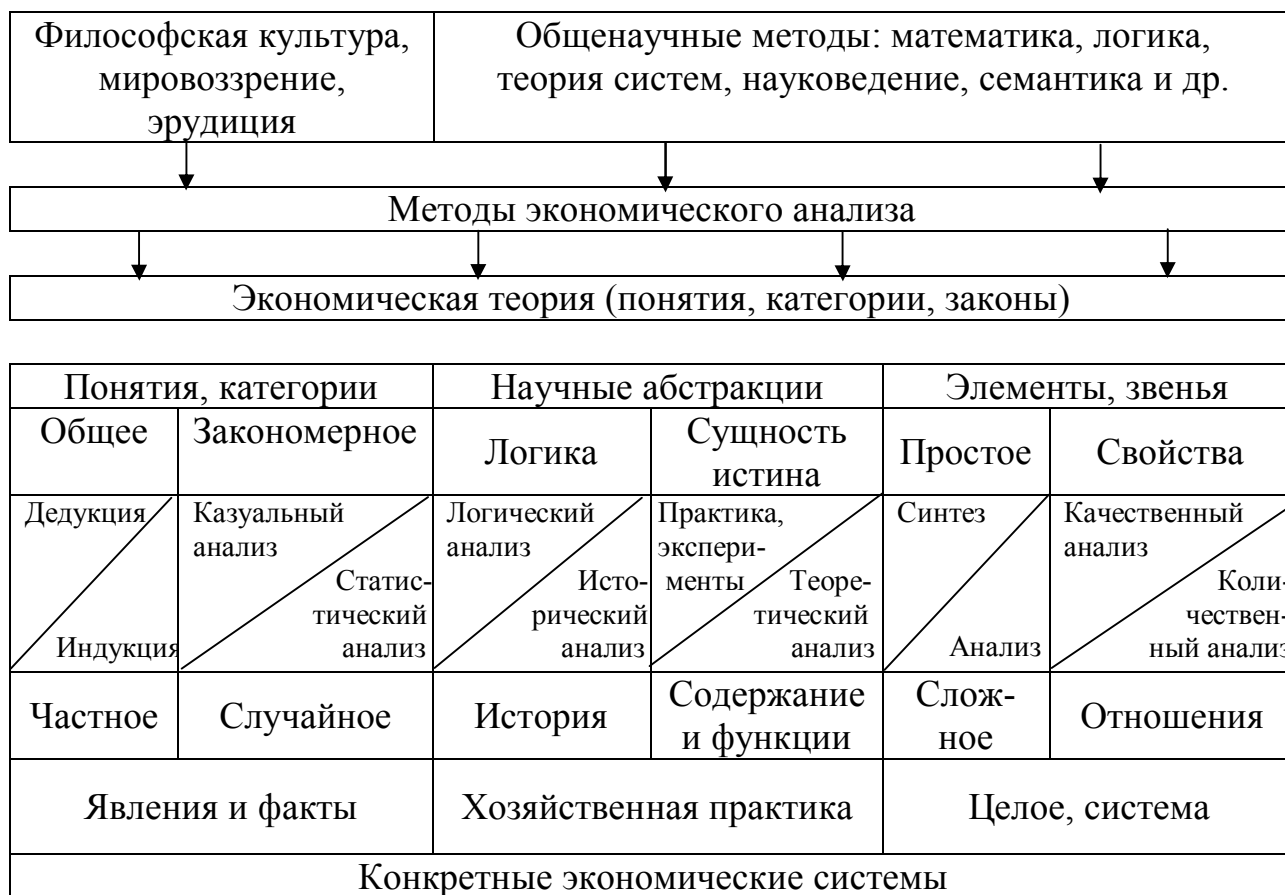


Рис. 1.3. Методы экономического анализа

Такие философские категории как сущность и явление, содержание и форма, качество и количество, хаос и мера, необходимость и случайность, причины и следствие и другие, выступают одновременно инструментами научного познания.

В теории познания и науковедении есть более конкретная характеристика каждого из этих методов анализа. Важно, что в каждой науке эти методы получают конкретную спецификацию в зависимости от объекта и предмета науки.

Экономическая деятельность внешне выражается в огромном множестве событий, фактов, явлений. Они фиксируются в учете и статистике. **Индукция** есть метод научной абстракции (отвлечения) от многих несущественных свойств явления, но выделение общего свойства, присущего группе данных явлений. Например, тысячи вещей обладают двумя общими свойствами – полезностью и стоимостью, что превращает их в товары, особую форму продуктов труда.

Дедукция позволяет по общему свойству отнести частное явление к данной группе явлений. Если новый продукт труда доказал свою общественную полезность и стоимость, то он тоже вливается в мир товаров.

Экономические события, например цены, выступают как случайные явления и изучаются **статистическими**, вероятностными, методами в статистике цен. Однако в динамике ряда случайных величин проявляется закономерная связь, которая раскрывается в виде причинно-следственных, **каузальных** зависимостей или закономерностей. Например, закон спроса отражает каузальную зависимость между приростами цен и спроса на рынке.

Экономические явления имеют свою **историю** от момента появления до современного состояния (так, деньги появились тысячи лет назад, выполняя роль средства обмена, история денег в разных странах весьма интересна и причудлива), но **логика** научного познания не может повторять все зигзаги исторического развития. Она отражает современную структуру функций денег как меры стоимости, средства обращения и средства сбережения богатства. Логические и исторические методы анализа взаимно дополняют и обогащают познание явления.

Теоретический анализ позволяет выявить в экономических явлениях их содержательные свойства и функции. Их существенность или истинность подтверждается или опровергается в хозяйственной практике или экономических экспериментах. Как ни сложно провести «чистый эксперимент» в экономике, но предотвращение возможного ущерба в будущем из-за принятия неистинного, несущественного решения в настоящем, делает оправданной практику экспериментальной проверки экономических рекомендаций ученых на практике.

Экономическая теория раскрывается как целостная сложная система взаимосвязанных отношений, событий, явлений. Представить эту систему в обозримом и понятном виде можно посредством **анализа** и **синтеза**. Аналитически мы выделяем в системе простые элементы или свойства. Например, в товаре выделяется два свойства – полезность и стоимость, которые изучаются сначала отдельно, с качественной и количественной сторон. **Синтез** явления позволяет представить оба свойства товара через их взаимодействие в структуре и динамике цены на него. Причем, **качественный анализ** позволяет выделить все богатство свойств явления, а **количественный** – выразить пределы и меру состояния этих свойств.

Экономический анализ необходим не сам по себе, а для решения конкретных экономических и управленческих проблем. По способу решения этих проблем можно выделить два подхода к экономическому анализу – эмпирический (опытный) и теоретический (экспертный).

Предприниматель или менеджер изучают конкретную практику и опыт решения проблемы. Затем этот опыт оценивается и сравнивается исторически или по разным объектам. Это позволяет выделить эффективный опыт и использовать его в своих интересах. Так, эмпирически, опытным путем улучшается хозяйственная практика, находят наилучшие способы решения возникающих проблем.

Экономист-эксперт использует более сложные процедуры анализа. Вначале он отбирает факты по данным оперативного и бухгалтерского учета, по статистическим отчетам, по историческим обзорам и публикациям. Эти данные классифицируются, анализируются и сводятся в аналитические таблицы или графики. Затем на основе экономической теории дается конкретная интерпретация, делаются определенные выводы и рекомендации по решению проблемы. Вариант решения обосновывается и оформляется для представления. Рекомендации учитываются при выработке экономической политики, при разработке бизнес-планов, нормативов и стандартов, в оперативном управлении. При необходимости предварительной проверки обоснованности рекомендаций проводятся эксперименты. Если рекомендации эксперта способствуют решению проблемы и повышению эффективности практики, то значит, экономический анализ проведен теоретически верно.

Особую сложность и своеобразие имеют экспертные обследования и оценки кризисного состояния предприятий, в т.ч. объявленных банкротами. Экспертиза экономической состоятельности и платежеспособности предприятий, экспертиза бизнеса и бизнес-планов, оценка недвижимости и других активов ликвидируемого предприятия, экспертиза решений и действий антикризисных управляющих, выработка программ санации и финансового оздоровления предприятий – эти методы экономического анализа требуют как глубокой теоретической подготовки специалистов и экспертов, так и новшеств выполнения экспертных процедур.

В своей будущей профессиональной работе инженерам, технологам, конструкторам предстоит работать в тесном контакте с экономистами и финансистами. Конструкторы-разработчики обеспечивают

технические преимущества изделий перед аналогичными изделиями других фирм. Технологи обеспечивают надежность и качество изготовления. Маркетологи исследуют рынок и рекламируют изделие. Экономисты изучают структуру издержек и рекомендуют цены реализации, пути повышения конкурентоспособности изделия на отечественном и мировых рынках. Так в содружестве специалистов рождается эффект производства, обеспечивается устойчивость фирмы, а значит, занятость и доходы ее сотрудников.

Контрольные вопросы

1. В какой системе взглядов формировались первые экономические представления и понятия?
2. Охарактеризуйте научный вклад в теорию первых школ экономической мысли – меркантилизма и физиократов.
3. Почему труды А. Смита и Д. Рикардо в области экономических наук относятся к классике и в чем основное содержание их теоретической системы?
4. Раскройте особенности исторического метода во взаимосвязи с подходом институционалистов.
5. Опишите историю становления, развития и привлекательности политической экономии трудящихся.
6. В чем причины застоя и развала государственного социализма в СССР и необходимости коренных общественных реформ?
7. В чем заключаются особенности взглядов и экономической политики социал-демократов?
8. Раскройте кратко научный вклад современных школ экономической мысли: монетаризма и неоклассического синтеза.
9. Перечислите основные функциональные и отраслевые экономические науки.
10. Какую сферу общественной жизни изучает экономическая наука?
11. Опишите границы и различия объекта и предмета экономической теории.
12. Назовите общие и отличительные моменты в отношениях производства, распределения, обмена и потребления.
13. Назовите и кратко охарактеризуйте основные разделы экономической теории.

14. Раскройте значение трех главных функций экономической теории.

15. Сформулируйте главные проблемы экономики и экономической теории.

16. Какова логическая структура языка экономической науки? Определите общее и особенное в экономических понятиях, категориях и законах.

17. Какова роль философской культуры, мировоззрения и эрудиции ученого в исследовании экономических явлений?

18. Раскройте кратко содержание общенаучных методов познания.

19. Покажите взаимодополняемость и противоречивость таких методов научного познания как индукция и дедукция, анализ и синтез, качественная и количественная интерпретация, эксперименты и теоретическое объяснение, анализ исторический и содержательно-функциональный, анализ статистических и динамических (каузальных) закономерностей.

20. Чем определяется специфика применения методов познания в экономике?

21. Какова последовательность сугубо эмпирического приспособления к экономической необходимости и решения возникающих хозяйственно-управленческих проблем?

22. Опишите кратко особенности теоретического анализа экономических проблем экспертами-экономистами.

23. Какова роль творческого содружества специалистов разных профессиональных областей знания в решении технических и экономических проблем? Приведите примеры из практики, личного опыта, публикаций о плодотворности такого творческого содружества.

2. ОБЩЕСТВЕННОЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО – ОСНОВА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА

Человек в течение своей жизни пользуется множеством различных благ, без которых само его существование было бы невыносимо. Ему необходимы пища, одежда, жилье, орудия труда, бытовые услуги, духовные ценности. С развитием общества потребности становятся все более многообразными и возвышенными. Главным источником

для получения благ является производственная деятельность. Производство благ – это основа жизнеобеспечения общества. Только при развитии производстве могут существовать и развиваться все прочие виды человеческой деятельности – наука, политика, культура, искусство.

2.1. Блага, услуги и их товарная форма

Внутренним побудителем активной хозяйственной деятельности человека выступают его потребности. Потребности возникают в отношениях человека с условиями жизнедеятельности. Присвоение полезных условий и средств жизнеобеспечения требует производительной деятельности. Защита от неблагоприятных условий и вредных воздействий среды формирует потребности безопасности. Таким образом, *потребности* человека выражают его ценностные ориентации на присвоение полезных благ и защиту от вредных условий окружающей среды. Потребности многообразны и с развитием цивилизации проявляется закон возвышения потребностей. Удовлетворив первичные материальные потребности, люди стремятся удовлетворять возвышенные – социальные и духовные потребности.

Именно в производстве и потреблении благ и услуг, удовлетворяющих разнообразные потребности, и заключается смысл хозяйственной деятельности.

Блага могут быть продуктами труда человека или плодами природы. Услуги – это целесообразная деятельность, результат которой имеет полезный эффект для удовлетворения потребностей человека.

Для понимания благ большое значение имеет их *классификация*. Наиболее распространенным является деление благ на материальные и нематериальные.

Материальные блага включают естественные дары природы (земля, полезные ископаемые) и продукты производства (продукты питания, здания, машины, предметы быта и пр.).

Нематериальные блага создаются в социальной сфере и используются для развития способностей человека: здравоохранение, образование, искусство и др. Нематериальные блага можно разделить на две подгруппы:

а) внутренние – блага, данные человеку природой и развиваемые им по собственной воле – голос, музыкальный слух, способности к науке и т.п.;

б) внешние – то, что дает внешний мир для удовлетворения потребностей: репутация, деловые связи, протекция и др.

Также можно выделить: блага настоящие и будущие; прямые (потребительские) и косвенные (производственные); долговременные (многоразового использования) и краткосрочные (исчезающие в процессе разового потребления); блага-субституты (взаимозаменяемые) и комплементарные (взаимодополняемые) блага. Особое значение имеет деление благ на экономические и неэкономические.

Экономические блага являются объектом или результатом экономической деятельности, имеющимся в ограниченном количестве, не покрывающем потребностей населения.

Неэкономические блага (бесплатные) предоставляются природой без усилий человека в количестве, достаточном для полного и постоянного удовлетворения потребностей человека – воздух, вода, солнечный свет и пр.

В современной экономике особая роль отводится *общественным и социально-значимым благам*, структура которых представлена в табл. 2.1.

Специфической формой экономического блага является товар – продукт труда, произведенный для обмена.

Товар обладает двумя экономическими свойствами:

- 1) способностью удовлетворять какую-либо человеческую потребность, или полезностью;
- 2) пригодностью к обмену, или меновой стоимостью.

Способность товара удовлетворять ту или иную потребность человека характеризует его потребительную ценность, или полезность. Это исходное экономическое свойство товара, проявляющееся в трех формах: а) количество, б) натуральная форма, в) качество (степень полезности) товара.

Отдельно следует отметить специфические особенности такого товара как услуги:

- а) потребительная ценность услуги не имеет вещественной формы;
- б) потребительная ценность услуги – это полезный эффект живого труда;
- в) услуги потребляются в момент их производства.

Потребительные ценности составляют содержание богатства всякого общества.

Таблица 2.1

Группировка общественных и социально-значимых благ¹

Чистое общественное благо		Смешанное общественное благо				Социально-значимое (заслуженное) благо	
национального масштаба	регионального масштаба	обычного типа (с преобладанием свойства частного)	перегруженное совместного потребления	ограниченного доступа (клубное благо)	услуги отраслей естественной монополии (квазиобщественное благо)	услуги социальной сферы	
Полная неконкурентность, совместное использование при полной неубываемости потребления, неделимость, полная неисключаемость в предоставлении блага, неальтернативность в использовании блага, предоставление благ государственными институтами		Совместный характер потребления с разной степенью исключаемости и убываемости потребления благ				Совместный характер потребления услуг сетевого вида производства, высокая исключаемость и убываемость продукции не сетевого производства	Совместный характер потребления с высоким уровнем исключаемости и убываемости объема и качества потребления, значительный объем и долгосрочный внешний эффект (предоставление благ в различной комбинации государственных, общественных и частных структур)
		Высокий уровень убываемости, специфический внешний эффект (предоставление благ частными структурами)	Неубываемость до определенного уровня потребления и снижение его после этого уровня (предоставление благ, как государственными, так и частными структурами)	Стабильный уровень и качество потребления благ для определенного состава пользователей (предоставление благ общественными структурами)			
Национальная оборона, законодательство, та-	Местная полиция, органы власти и само-	Медикаменты и медицинская техника, табак,	Мосты, тоннели, шоссейные дороги, шлюзы и др.	Услуги спортивных клубов, пляжи, парки и	Железнодорожный транспорт, телекоммуникационная связь,	Услуги образования, здравоохранения, куль-	

¹Ахинов, Г.А. Экономика общественного сектора / Г.А. Ахинов, Е.Н. Жильцов. – М.: ИНФРА-М, 2008. – С. 84.

можня и т.д.	управления	алкоголь, экологически вредные технологии и др.		др.	коммунальные службы снабжения населения электроэнергией, теплом и др.	туры и др.
--------------	------------	---	--	-----	---	------------

2.2. Производство и развитие структуры экономической деятельности

Производство благ и услуг – основа жизни человеческого общества. Мы рассматриваем производство как процесс, который в своем историческом развитии изменялся и совершенствовался от изготовления простейших орудий труда до сложнейшей современной техники.

В натуральном, потребительском хозяйстве люди непосредственно используют дары природы для удовлетворения своих потребностей. Энергия солнечного света, воздух, огонь, потребление дикорастущих растений и мяса животных, вода из естественных водоемов используются непосредственно как потребительские ресурсы естественного воспроизводства жизнедеятельности людей.

В производительном хозяйстве ресурсы природы преобразуются или трансформируются в полезную форму для потребления. Технология жизнеобеспечения выглядит следующим образом (рис. 2.1):

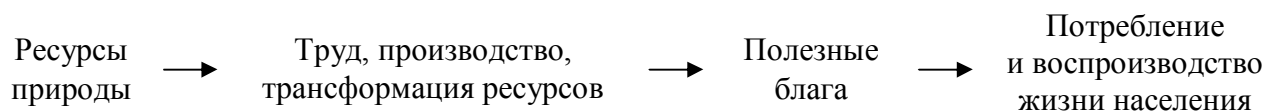


Рис. 2.1. Схема технологии жизнеобеспечения

В товарном хозяйстве производятся продукты для обмена на рынке – товары, удовлетворяющие общественные потребности. Технология удовлетворения конечных потребностей жизнеобеспечения усложняется, включая в себя операции трансакций¹ (рис. 2.2):

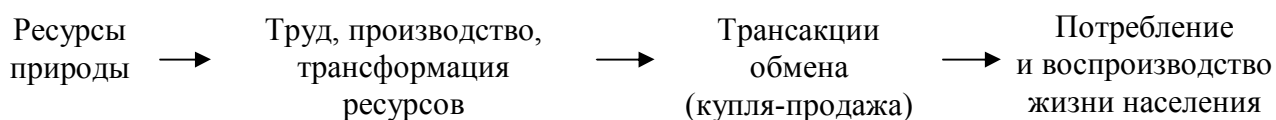


Рис. 2.2. Схема технологии удовлетворения конечных потребностей

В товарно-капиталистическом хозяйстве формируется особый и определяющий вид ресурсов – капитал. Под воздействием науки и общественного разделения труда капитальным ресурсом может

¹Трансакции – сделки купли-продажи на рынках, обеспечивающие доведение товаров от производителей к потребителям

стать любое явление, способное приносить доход через посредство производительного использования. В структуре капиталистического хозяйства можно выделить производство капитальных благ и производство потребительских благ (рис. 2.3).

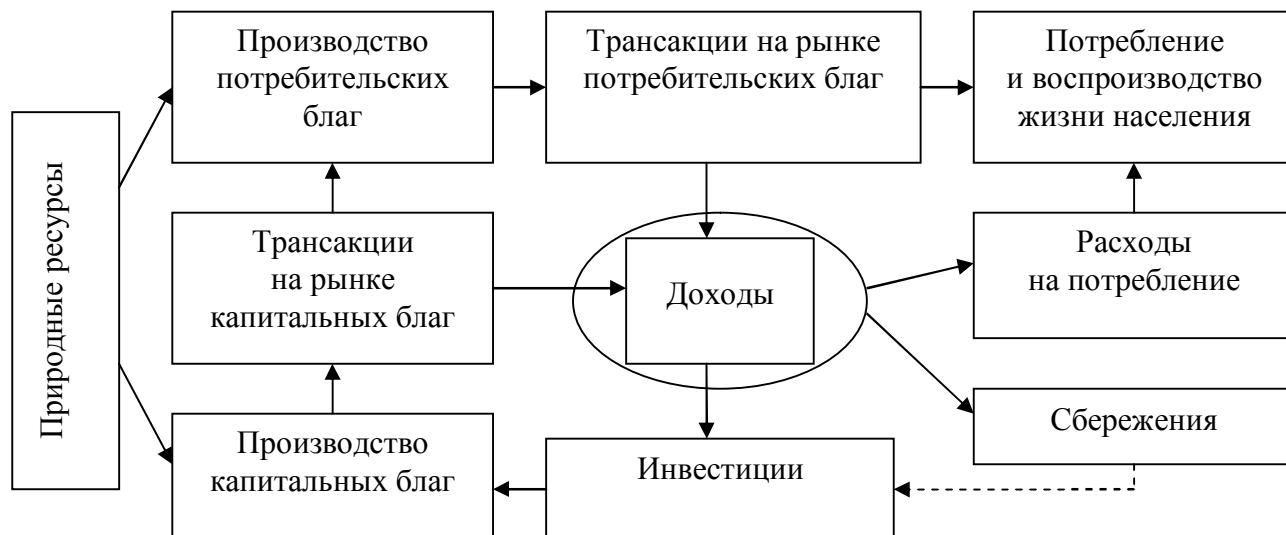


Рис. 2.3. Структура экономической деятельности в товарно-капиталистическом хозяйстве

Продажа товаров на рынках потребительских и капитальных благ обеспечивает производителям и собственникам доходы, которые распределяются на инвестиции, потребление и сбережения (накопления). Такова структура экономической деятельности при определяющей роли материального производства.

В постиндустриальной экономике определяющим становится человеческий капитал – знания, способности, культура и опыт совокупного работника. В структуре экономической деятельности выделяются подсистемы воспроизводства человеческого капитала через использование социальных услуг науки, образования, здравоохранения, культуры. Структура экономической деятельности и взаимодействие секторов экономики становятся более сложными (рис. 2.4).

Выделение в специальную подсистему сферы социальных услуг обеспечивает воспроизводство человеческого капитала и формирует базис «ноосферы» – второй природы, регулируемой разумом человека. Социальные (человеческие) ресурсы воспроизводятся, в том числе, и посредством накопления необходимых средств производства для обеспечения благоприятных стартовых условий подрастающему поколению.

И семьи, и общество сберегают и накапливают финансовые ресурсы для инвестирования в профессиональное образование, развитие молодежного бизнеса, создание нормальных жилищно-бытовых условий для молодых семей.

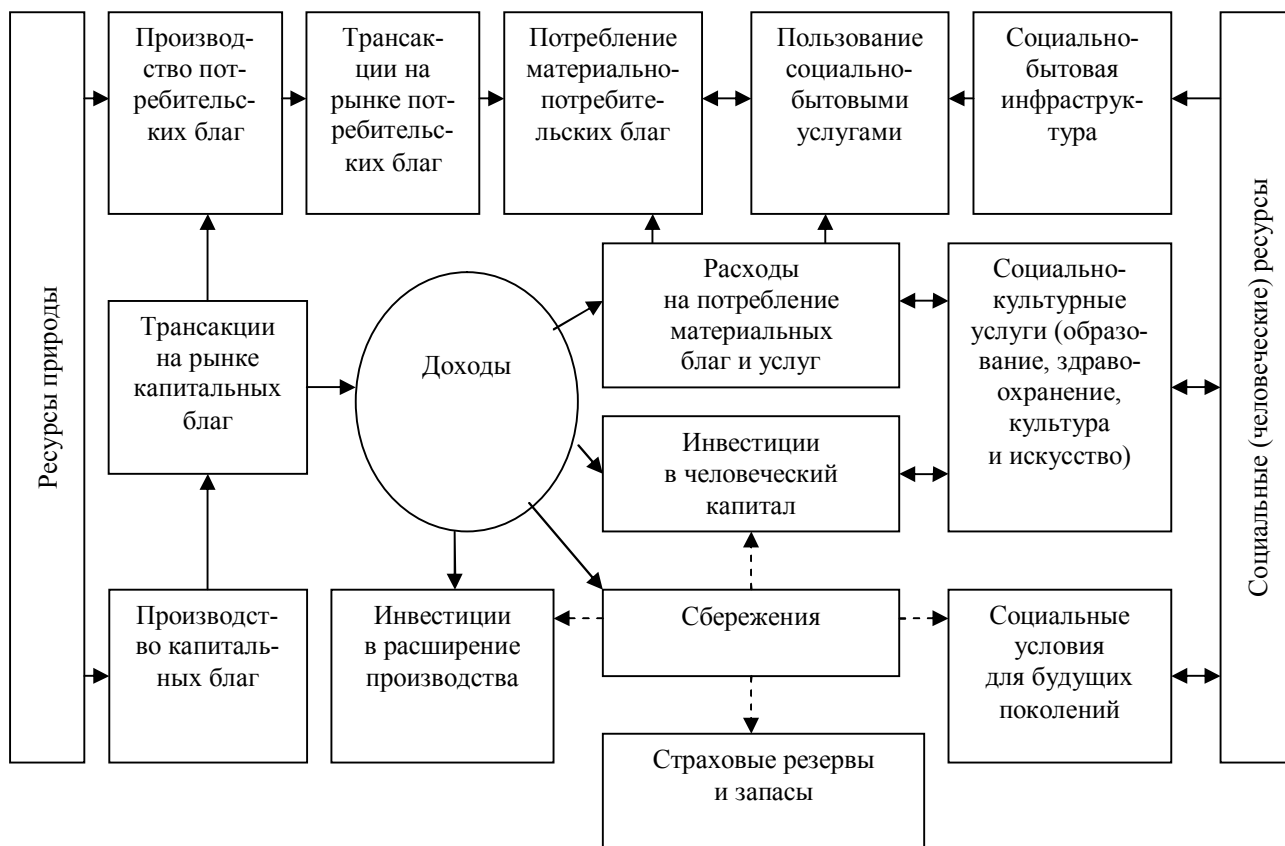


Рис. 2.4. Структура экономической деятельности в постиндустриальной экономике

Таким образом, сама эволюция общественного разделения труда сформировала многослойную структуру природных и социальных ресурсов, необходимых для эффективной экономической деятельности.

2.3. Ресурсы и потенциал производительной деятельности

Чтобы заниматься любым видом экономической деятельности, прежде всего, необходимы ресурсы.

Ресурсы (франц. *ressource* – вспомогательное средство) представляют собой основные элементы экономического потенциала, которым располагает производитель (фирма, общество) на конкретной ступени развития производительных сил. Классификации ресурсов различны.

В постиндустриальной экономике важнейшую роль играют интеллектуальные, информационные, энергетические, материальные, трудовые и финансовые ресурсы. Ресурсы, реально вовлеченные в производственный процесс, называют факторами производства (от лат. *factor* – делающий, производящий). Реальная производственная система всегда есть определенная комбинация или система взаимодействующих факторов – земли, капитала, труда, информации (рис. 2.5).

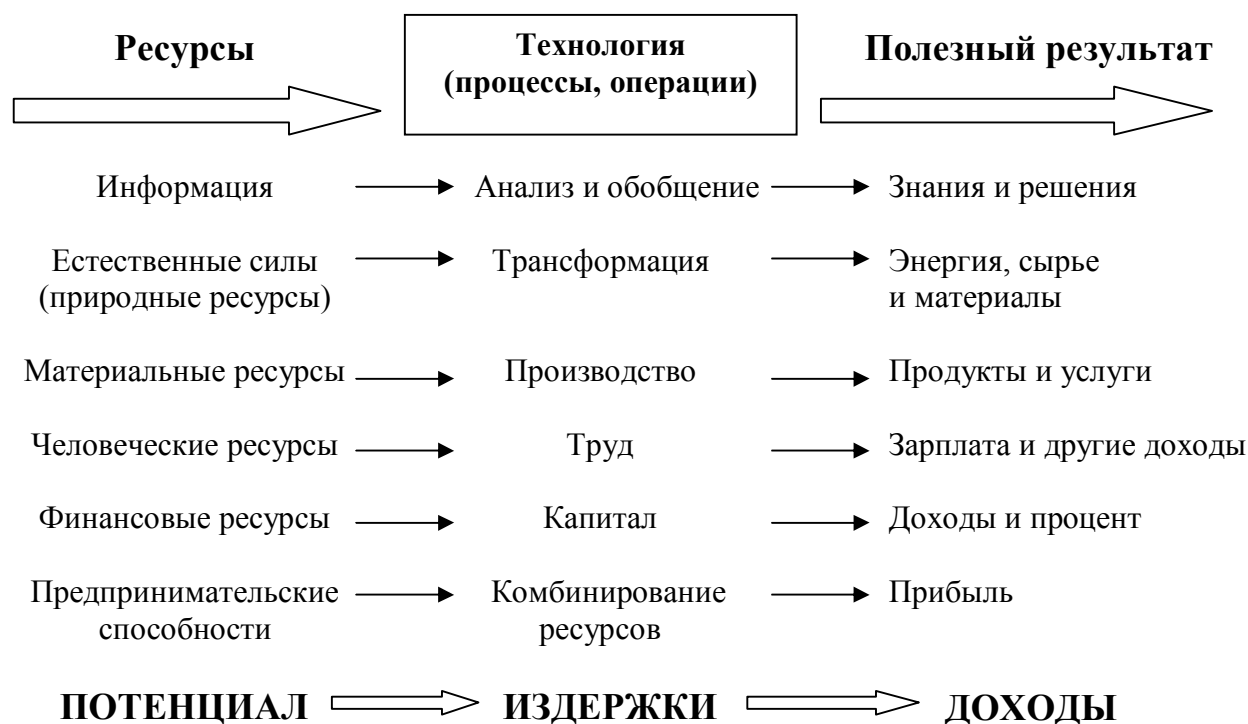


Рис. 2.5. Пример блок-схемы производственной системы¹

Способность комбинировать факторы производства и обеспечить их эффективное использование с превышением доходов над расходами Й. Шумпетер назвал *предпринимательской способностью (предприимчивостью)*. Иногда предприимчивость называют определяющим фактором экономической деятельности.

Обществу необходимо знать запасы ресурсов и возможностей их воспроизводства. Трудоспособное население, земли сельскохозяйственного назначения, месторождения нефти, газа, рудные запасы ограничены, что требует их разумного использования. Исчерпаемость ограниченных ресурсов определяется по периоду времени, на кото-

¹Уточнено по книге: Ригс, Дж. Производственные системы / Дж. Ригс. – М.: Прогресс, 1972. – С. 8 – 10.

рый хватит запасов при данных годовых объемах потребления. Так, по оценкам экспертов, разведанных запасов нефти хватит на 40-50 лет, золота на 20-30 лет и т.д.

Преодоление ограниченности ресурсов и возможность для подрастающего поколения обеспечить необходимый уровень жизни определяется научно-техническим прогрессом. Наука предвидит преодоление ограниченности материальных ресурсов на основе использования *нанотехнологий*, позволяющих из атомов «собирать» любые полезные вещества. *Термоядерный синтез* может обеспечить преодоление недостатка энергии с прекращением сжигания углеводородов (нефти, газа, угля). *Биотехнологии* в перспективе могут обеспечить воспроизводство достаточных объемов пищи.

Рациональное использование ограниченных ресурсов стимулируется экономическими средствами. Собственники ресурсов имеют возможность выбирать тех предпринимателей, которые предлагают и платят за ресурс более высокие цены. Землевладельцы сдают участки в аренду тем землепользователям, которые способны выплатить более высокую *ренду*. Работники выбирают те предприятия, на которых им выплачивают более высокую *зарботную плату*. Инвесторы (собственники капитала) вкладывают средства в наиболее *прибыльные* виды бизнеса. Тем самым постепенно улучшается структура направлений и отдача от использования ресурсов.

2.4. Выбор производственных возможностей и альтернативные издержки

Под производственными возможностями понимается наибольший объем производства, который достигается при полном использовании ограниченных ресурсов. Рассмотрим гипотетическую (воображаемую) экономику, в которой выполняются следующие условия:

- 1) производится только два альтернативных товара: товар *У* (средства производства) и товар *Х* (предметы потребления);
- 2) объем ресурсов задан и не изменяется;
- 3) технология производства задана и не изменяется;
- 4) экономика эффективна, т.е. работает в условиях полной занятости всех ресурсов.

Перед обществом в целом и каждым предпринимателем всегда стоит задача выбора возможных вариантов распределения ресурсов на производство предметов потребления и удовлетворения потребности населения и обновление средств труда, модернизируя предприя-

тия, используя достижения научно-технического прогресса. В табл. 2.2 отражены возможные объемы производства двух альтернативных товаров (предметов потребления и средств производства) при полном использовании ресурсов.

Таблица 2.2

Производственные возможности экономики

Возможности	Предметы потребления (товар X)	Средства производства (товар Y)	Альтернативные издержки (увеличение производства товара Y за счет уменьшения производства товара X)
<i>A</i>	15	0	-
<i>B</i>	14	1	1
<i>B</i>	12	2	2
<i>Г</i>	9	3	3
<i>Д</i>	5	4	4
<i>E</i>	0	5	5

Данную ситуацию можно проиллюстрировать графически. По горизонтали отложим количество предметов потребления (товар X), а по вертикали – количество средств производства (товар Y). Перенесем данные таблицы на график. В результате получим кривую (линию, границу) производственных возможностей (рис. 2.6).

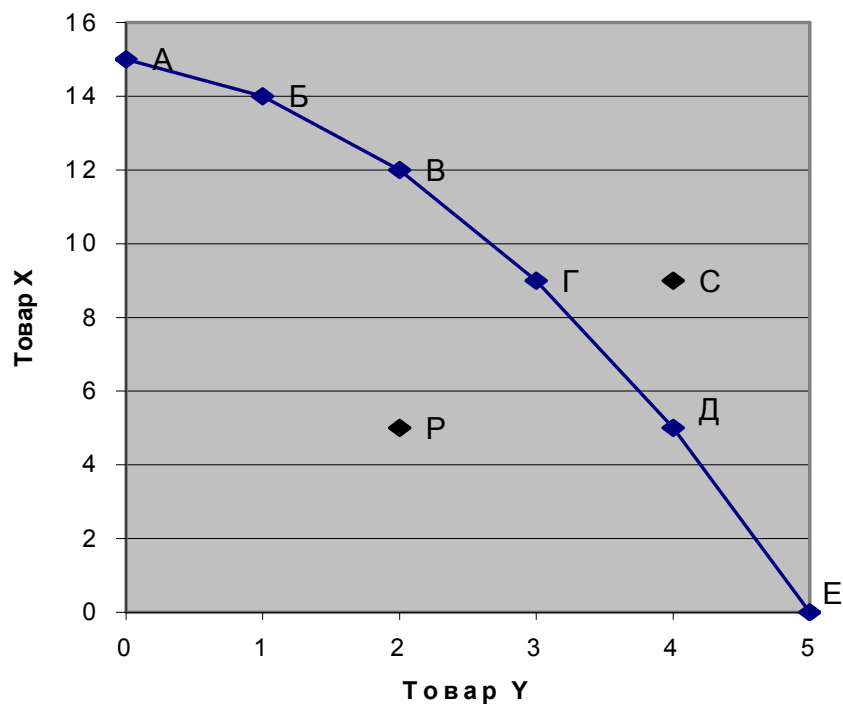


Рис. 2.6. Кривая производственных возможностей

Линия (граница) производственных возможностей (ЛПВ) показывает максимально возможный объем производства двух благ, при заданных ресурсах и знаниях, которыми располагает данная экономика.

При эффективном использовании ресурсов все точки возможных комбинаций производства предметов потребления и средств производства находятся на границе производственных возможностей (точки *A, B, В, Г, Д, E*).

При неэффективном использовании ресурсов (неполная загрузка производственных мощностей, безработица) различные комбинации производства предметов потребления и средств производства находятся левее ЛПВ. Точка *P* характеризует неэффективный выбор сочетания выпуска альтернативных продуктов. Общество должно сделать все необходимое, чтобы эту точку расположить на ЛПВ.

Если общество обладает определенным запасом ресурсов, уровнем технологии и производит максимально возможное количество товаров (находится на ЛПВ), то оно не в состоянии одновременно увеличить производство и товара *X*, и товара *У* и достичь точки *C*, значит комбинация в точке *C* не достижима.

Табл. 2.2. и кривая (рис. 2.6) производственных возможностей демонстрируют, что если общество увеличивает производство товара одного вида, то оно должно поступиться производством товара другого вида. Такая ситуация объясняется ограниченностью экономических ресурсов и необходимостью перебрасывать их с производства одного товара на производство другого при условии их полной заменимости. Экономисты называют количество одного блага, которым приходится жертвовать для увеличения производства другого блага на единицу, *альтернативными издержками*.

Вернемся к таблице и графику производственных возможностей. Предположим, что экономика в какой-то момент времени находилась в точке *A*. Предположим также, что потребовалось увеличить производство товара *У* на 1 шт. При этом придется сократить производство товара *X* также на 1 шт. Экономика переместится в точку *B*.

Предположим, что экономика продолжает наращивать производство товара *У*. Она перемещается в точку *B*. Теперь она жертвует для производства дополнительной единицы товара *У* уже 2 шт. товара *X*. Если экономика произведет еще одну дополнительную единицу това-

ра $У$ (точка Γ), то ей придется пожертвовать уже 3 шт. товара X . В точке $Д$ уже 4 шт. товара X , а в точке $Е$ – 5 шт. товара X . Заполним табл. 2.2 в графе «Альтернативные издержки».

Таким образом, можно отметить, что производство каждой дополнительной единицы товара $У$ связано для общества с потерей все большего количества товара X .

Закон возрастающих альтернативных издержек: в экономике полной занятости при увеличении производства одного блага на единицу приходится жертвовать все большим количеством других благ.

Благодаря действию закона возрастающих альтернативных издержек ЛПВ имеет выгнутый вид.

Действие закона возрастающих альтернативных издержек объясняется разным качеством и неполной взаимозаменяемостью ресурсов. В производстве альтернативных товаров используются как универсальные, так и специализированные ресурсы. Поэтому при производстве дополнительной единицы одного блага первоначально используются универсальные ресурсы, а затем вовлекаются менее качественные ресурсы, и затраты на производство дополнительной единицы данного продукта растут.

2.5. Экономический оборот и общественное воспроизводство

Жизнь человека непрерывна. Он ежедневно расходует энергию, силы, знания, поэтому необходимо непрерывно восполнять и накапливать силы, здоровье, знания, жизнеспособность и работоспособность. Постоянность воспроизводства жизнедеятельности обеспечивается через потребление. Обеспечение личных потребностей населения составляет конечную цель производства, а поддержание соответствия между производством и потреблением характеризует *воспроизводство благ*.

В зависимости от системы удовлетворяемых потребностей выделяются три группы благ и три сферы воспроизводства:

1. Удовлетворение личных потребностей населения обеспечивается воспроизводством потребительских благ и услуг. Личное потребление есть одновременно и воспроизводство самой жизнеспособности людей, в том числе их способности к труду.

2. Удовлетворение производственных потребностей обеспечивается воспроизводством средств производства – сырья, материалов, техники, зданий, дорог и т.д. Производительное потребление (использование) орудий и средств труда (бизнеса) характеризует воспроизводство капитала как фактор бизнеса.

3. Специфично воспроизводство услуг, так как их производство и потребление совпадают во времени. Услугами врача, педагога, тренера клиенты пользуются в процессе их производства. Полезный эффект услуг обеспечивает воспроизводство социальной и духовной жизни людей.

Воспроизводство рассматривается как непрерывно возобновляющийся процесс, который включает в себя производство, распределение, обмен и потребление благ и услуг.

Первая фаза этого кругооборота – *производство*, непосредственный процесс создания продукта. В производстве люди приспособляют вещество природы к удовлетворению своих потребностей. Эта начальная фаза является самой важной для всего кругооборота, так как в этот период создается все то, что будет в дальнейшем распределяться, обмениваться и потребляться. От производства зависит благополучие всего общества. Так, при анализе экономики любой страны одним из важнейших показателей является объем валового продукта – объема товаров и услуг, произведенных в стране в течение года. Чем выше этот показатель в расчете на душу населения, тем богаче страна и выше благосостояние народа.

Вторая фаза оборота – *распределение* – определение доли и объема продукта пропорционально потребностям участников экономической деятельности. Чтобы создавать продукты во всем их многообразии, необходимо распределить ресурсы, труда и капитала по отраслям и видам хозяйства. Чем больше производится продуктов, чем разнообразнее потребности, тем глубже и шире общественное разделение труда.

Распределение дохода осуществляется в зависимости от вклада факторов производства. Роль распределения в обществе важна. Несправедливое распределение благ и доходов становится причиной социальной напряженности в обществе, может подорвать стимулы к активной трудовой и предпринимательской деятельности.

Третьей фазой общественного воспроизводства является *обмен* – стадия движения общественного продукта, которая доставляет произведенные продукты субъектам экономической деятельности. Различают обмен в процессе производства и обмен продуктами. Первый вид обмена основан на технологическом разделении труда внутри предприятия и связывает трудовые процессы, осуществляемые отдельными работниками – работа в цехе, на конвейере. Разделение труда в современных условиях делает необходимой более узкую специализацию работников, что в свою очередь является причиной необходимости обмена способностями и деятельностью в целях получения общего хозяйственного результата.

Кроме того, существует и другая сторона обмена. Обмен продуктами осуществляется на базе общественного разделения труда, или специализации субъектов экономики на производстве того или иного вида продукции. Обмен на основе разделения труда в условиях современной экономики принимает форму обмена товарами. Посредником в обмене выступают деньги.

Завершающей фазой оборота благ является *потребление*. Потребление можно рассматривать как своеобразное отрицательное производство, по выражению А. Маршалла. Поскольку в процессе потребления происходит уменьшение или разрушение полезности, то потребление характеризуется как отрицательное производство. Потребление, т.е. удовлетворение потребностей, – конечный пункт и смысл производственной деятельности.

По целям потребление делится на личное, направленное на удовлетворение потребностей людей за пределами производства, и производственное, или использование продукта для целей возобновления и расширения факторов производства, для инвестиционных целей.

Первый тип потребления осуществляется вне рамок общественного производства – это особый заключительный этап движения продукта, когда он идет на удовлетворение личных нужд людей, их потребностей.

Второй тип потребления предполагает использование косвенных благ, или средств производства, для создания новых полезностей. В сущности, процесс производства есть не что иное, как процесс производительного потребления.

С расширением отраслей и сфер экономической деятельности за пределы воспроизводства материальных благ, с быстрым ростом сфе-

ры услуг, интеллектуального и информационного бизнеса более общей для описания является модель воспроизводства деятельности, в которой благо (продукт, услуга) есть не цель, а средство (рис. 2.7).

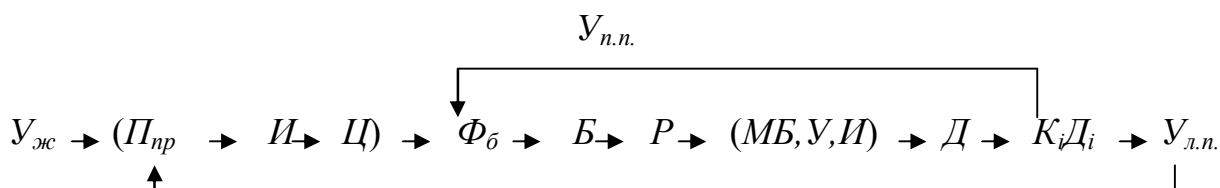


Рис. 2.7. Модель воспроизводства экономической деятельности:

- $U_{жс}$ – условия жизнедеятельности;
- $П_{пр}$ – потребности присвоения полезных благ;
- $И$ – интересы как приоритетные потребности, на удовлетворение которых выделяются ресурсы;
- $Ц$ – цели деятельности;
- $Ф_б$ – факторы бизнеса (ресурсы, вовлеченные в бизнес);
- $Б$ – бизнес в любой отрасли (производственной, финансовой, торговой, отраслях услуг);
- $Р$ – результаты бизнеса в виде материальных благ ($МБ$), услуг ($У$), информации ($И$);
- $Д$ – обмен результатов на рынке и получение доходов (реализация);
- $К;Д_i$ – распределение доходов, прежде всего на конечное (личное) и производительное потребление;
- $U_{л.н.}$ – удовлетворение личных потребностей;
- $U_{n.n.}$ – удовлетворение производственных потребностей или промежуточное потребление

Простое воспроизводство – это повторение процесса производства в тех же самых масштабах и на той же технической основе. При простом воспроизводстве размеры и качество продукта в каждом последующем цикле остаются неизменными.

Расширенное воспроизводство – это повторение процесса производства в увеличенном размере и на более совершенной технической основе. При расширенном воспроизводстве объемы произведенного продукта возрастают, достигается улучшение качества продукции.

Экономический рост – это количественное и качественное совершенствование общественного продукта, за счет возрастания количества и повышения качества применяемых ресурсов – знаний, труда, капитала, земли.

Свое выражение экономический рост находит в увеличении объема национального продукта. Экономический рост означает, что на каждом данном отрезке времени в какой-то степени облегчается решение проблемы ограниченности ресурсов и становится возможным удовлетворение более широкого круга потребностей.

2.6. Социально-экономический прогресс и периодизация экономической истории

Социально-экономический прогресс общества ярко проявляется в действии закона возвышения потребностей. Этот закон выражает объективную необходимость роста и совершенствования человеческих потребностей с развитием производства и культуры. Люди желают жить лучше: питаться разнообразно и качественно, носить добротную и красивую одежду, иметь благоустроенное жилье, работу и достаточные доходы, чувствовать себя безопасно в стабильном и демократическом обществе, т.е. повышать уровень и качество жизни. Мы говорим о социальном прогрессе, когда основные социальные группы населения улучшают условия и качество жизни.

Социальный прогресс общества воплощается в росте благосостояния основных социальных групп, уменьшении избыточной дифференциации в доходах, росте социальной стабильности.

Достижение социальных целей требует экономического прогресса, т.е. роста производительных сил во всех сферах и отраслях деятельности. Более производительная техника, талантливые инженеры и квалифицированные рабочие, более совершенные технологии обеспечивают устойчивый экономический рост результатов бизнеса и доходов.

Рост производительных сил повышает производительность труда, растет валовой продукт, осуществляется структурная модернизация экономики, растут доходы населения – заработная плата работающих по найму, социальные трансферты (пенсии, пособия), предпринимательские доходы.

В едином процессе удовлетворения социальных запросов населения и роста производительных сил проявляется социально-экономический прогресс страны.

В теории существует два подхода к оценке периодов прогрессивного развития: формационный и цивилизационный.

К. Маркс и его последователи выделяли пять общественно-экономических формаций, сменяющих друг друга по мере прогресса производительных сил: первобытно-общинную, рабовладельческую, феодальную, капиталистическую и коммунистическую (первая фаза – социализм). Каждой формации присущ свой особый способ производства, особый тип производственных (экономических) отношений, который определяется в первую очередь через отношения собствен-

ности. Собственность на капитал, на продукты труда и доходы рассматривается как основное экономическое отношение, так как именно она определяет цели, мотивы и интересы деятельности людей.

Для большинства стран в начале XXI века характерно использование капиталистической формы бизнеса с господством частной собственности на капитал и доходы, рыночным механизмом взаимодействия производителей и потребителей, классовым делением общества на владельцев капитала (капиталистов) и наемных работников. Россия с 1992 года фактически возвращается к капиталистической модели государства.

Социалистические начала приоритета государственной собственности на капитал, распределения по труду и тенденции к социальному равенству, сочетанию плана и рынка присутствуют в экономиках Китая, Вьетнама, Кубы. Своеобразна и достаточно эффективна скандинавская модель смешанной экономики, сочетающей предпринимательскую энергию капитализма и поддержание социальной справедливости и равенства.

Определяющим критерием периодизации экономической истории при цивилизационном подходе является технический прогресс и преобладающая область (сфера) экономической деятельности. Выделяют доиндустриальную, индустриальную и постиндустриальную стадии развития экономики.

Для доиндустриальной стадии характерно:

- преобладание в экономике сельского хозяйства, когда трудоспособное население занято в земледелии и животноводстве;
- использование ручного труда и тягловой силы животных;
- ограничение разделения труда и преобладание натурального хозяйства;
- возможность удовлетворять только первичные, простейшие потребности в пище, одежде, жилище.

Переход к индустриальному обществу связан с промышленной революцией конца XVIII – начала XIX веков, путем замены ручного труда машинным.

Индустриальную стадию производства характеризуют:

- главная сфера экономики – промышленность;
- индустриализация других отраслей экономики – сельского хозяйства, транспорта, строительства, широкое использование машин;
- основная часть трудоспособного населения занята в промышленности;

- ускоренное развитие разделения труда, что, в свою очередь, способствует более быстрому развитию рыночного хозяйства;
- рост населения городов;
- развитие потребностей следует за развитием производства, возможность достижения материального достатка для большинства населения.

Современный этап или постиндустриальную эпоху связывают с научно-технической революцией середины XX века. Для нее характерно:

- преобладание сферы услуг, где занято до 50 – 70 % работников;
- наука становится непосредственной производительной силой, изменяя технику, организацию и управление;
- повышается значение информации в экономической жизни общества, автоматизируется производство и управление;
- растет значение новых технологий, позволяющих бережнее использовать ресурсы и повышать качество продукции и услуг;
- экономика обеспечивает удовлетворение растущих потребностей общества: материальных, социальных и духовных, как характеристик качества жизни населения.

Контрольные вопросы

1. Что вы понимаете под экономическими благами?
2. Что такое производство?
3. Что такое экономические ресурсы?
4. Расскажите о материальных потребностях.
5. Что понимается под редкостью ресурсов?
6. Дайте характеристику основным факторам производства.
7. Как вы понимаете проблему выбора?
8. Что такое альтернативные издержки?
9. Опишите движение общественного продукта в экономике.
10. Что вы понимаете под расширенным воспроизводством?
11. Что такое производственные возможности?
12. Опишите структуру современного производства.
13. Что такое экономический рост? Каковы его типы?
14. В чем заключается различие между технологическим и формационным подходом к периодизации истории экономики?

3. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Операторы управляют процессами на атомной электростанции или космическим полетом спутников. Каков должен быть объем и уровень их знаний, а главное – надежность и высочайшая ответственность в работе, чтобы не допустить нового «Чернобыля» или космической аварии?!

Ученые и конструкторы разрабатывают новые модели самолетов, автомобилей, компьютеров и другой сложной техники. Важны творческий заряд, оригинальные идеи и решения, тогда появится новое изделие – качественное, надежное, красивое, конкурентоспособное.

Врач и учитель непосредственно работают с детьми, с каждым человеком. От их знаний и ответственности зависят здоровье, судьба, часто сама жизнь человека.

Все эти проявления новой роли человека в современной экономике подтверждают положения о том, что знания, интеллект, творческие способности, надежность и ответственность, общительность и человечность становятся главными производительными способностями. Эта новая роль сугубо человеческих способностей раскрывается в теории человеческого капитала.

3.1. Возникновение и роль человеческого капитала в экономике

В странах-лидерах научно-технического прогресса и экономической мощи (США и Западной Европе) в 50 – 60-е годы XX века кардинально изменилась отраслевая структура занятости и бизнеса. В США в сфере услуг в 1970 году было занято 66 % работников, в начале XXI века – 78 %. Японский экономист К. Ямагути предложил простой критерий для определения перехода страны в постиндустриальную фазу развития, когда число работающих в сфере услуг превысит число занятых в материальном производстве. США перешагнули эту черту в 1955 году, Англия – 1970, Япония – 1975, ФРГ и Италия в 1980. В России в 1994 году число занятых в здравоохранении, образовании, науке, культуре, управлении, информатике, в сфере банковских и торговых услуг также превысило число занятых в традиционных отраслях материального производства.

Ученый, конструктор, врач, учитель, менеджер (управляющий), маркетолог, экономист, эксперт, оператор автоматизированных производств, финансист, брокер, риэлтер и много других интеллектуально-значимых профессий определяют лицо современных фирм, их эффективную работу и конкурентоспособность. Доля малоквалифицированного труда составляет в развитых странах 10 – 15 %. Интеллект и творческие способности, интеллектуальные продукты и новая информация становятся определяющими как в организации любого предприятия, так и в обеспечении прогресса страны.

Исходное значение человеческих способностей в производстве всегда отмечалось экономистами. Давид Рикардо писал, что добавочный капитал будет столь же действителен при производстве будущего богатства, все равно, получается ли он путем усовершенствования квалификации рабочего или машины. К. Маркс подчеркивал, что развитие человека можно рассматривать, как производство основного капитала. Самобытный русский экономист XVII – XVIII веков И.Т. Посошков в своей книге «О скудости и богатстве» утверждал, что выше вещественного богатства всегда будет невещественное богатство.

Целостный вид теория человеческого капитала получила в работах ученых чикагской школы Т. Шульца и Г. Беккера, которым была присуждена за их вклад в экономическую науку Нобелевская премия. В работах Т. Шульца: «Формирование капитала образования», «Инвестиции в человеческий капитал» и Г. Беккера – «Человеческий капитал; теоретический и эмпирический анализ» раскрыты содержание, формы и воспроизводство такого нового экономического явления как человеческий капитал. В России проблемы человеческого капитала активно исследуются в Санкт-Петербурге (А.И. Добрынин, С.А. Дятлов, М.М. Критский) и в других городах.

Человеческий капитал – это накопленный запас и поток здоровья, знаний, способностей, культуры, опыта, мотивации, целесообразно используемые для производственной деятельности по созданию продукции и услуг, увеличивая доходы человека, предприятия, общества.

Раскрывая качественное содержание и многообразие человеческого капитала, важно выделить следующие существенные моменты:

1. Человеческий капитал формируется конкретным человеком и неотделим от живой человеческой личности. Обособляться и отчуждаться могут лишь продукты умственного и физического труда, а не способности к их созданию.

2. Здоровье, знания, способности, опыт накапливаются и выступают как определенный запас или потенциал, требующий сохранения и воспроизводства.

3. Формирование индивидуального человеческого капитала занимает большой период жизни 18 – 25 лет и требует значительных инвестиций.

4. Инвестиции (вложения) в формирование и накопление человеческого капитала осуществляют семья, сам человек, фирмы, государство, но их эффект зависит от личной активности и способностей к саморазвитию.

5. Использование человеческого капитала, степень его отдачи (эффекта) во много зависит от свободного волеизъявления человека, его индивидуальных предпочтений и ценностей, ответственности, общего мировоззрения и культуры, в том числе экономической культуры.

6. В современных условиях в любой отрасли экономической деятельности человеческий капитал, его объем, качество и формы использования выступают главным фактором экономического роста, конкурентоспособности и эффективности.

В теории предлагаются разные подходы к выделению видов человеческого капитала. Для каждого конкретного человека, особенно для студентов, формирующих свою будущую профессию и дальнейшую судьбу, интересно понимание видов человеческого капитала, определяемых той группой знаний и способностей, которые нужно развивать.

Классификация видов человеческого капитала с примерами видов экономической деятельности.

Капитал здоровья (биофизический капитал). Физическая сила, выносливость, работоспособность, иммунитет к болезням, период активной трудовой деятельности необходимы в каждой профессии. Как отмечают такие профессионалы шахмат как А. Карпов и Г. Каспаров, победа в изнурительных матчах часто достается более выносливому и сильному.

Космонавтом и летчиком можно стать только с определенным запасом физических сил, психологической устойчивости и надежности. В профессиональном спорте побеждают не только сильнейшие, но и интеллектуально развитые. Значит здоровье становится фактором эффективного труда и бизнеса, тем самым превращаясь в капитал.

Трудовой капитал. Чем сложнее труд, тем более высоки требования к квалификации, навыкам и опыту. Сравните требования к трудовому капиталу грузчика, токаря-универсала, программиста ЭВМ, инженера-конструктора, технолога, оператора атомной станции, экономиста. Их знания и талант определяют успех дела. Способности к труду тоже капитализируются.

Интеллектуальный капитал. Т. Эдисон, А. Туполев и другие изобретатели получили авторское право назвать своим именем сконструированные и запатентованные ими изделия. Физики, химики, биологи совершают открытия и получают приоритет в использовании их в производстве и науке. Писатели, художники, кинорежиссеры, композиторы имеют исключительное право на распоряжение своей интеллектуальной собственностью. Интеллектуальный продукт обособляется от автора, патентуется и закрепляется авторским правом как исключительная собственность автора, который определяет направления и формы экономического использования своей собственности. В интеллектуальном капитале наиболее выпукло, рельефно проявляются особенности и значение человеческого капитала в целом.

Организационно-предпринимательский капитал. Известный экономист и политолог Й. Шумпетер еще в начале XX века обосновал особое значение предпринимательских, организаторских способностей. Сегодня это признается всеми экономистами. Способности к выработке плодотворных бизнес-идей, предприимчивость и решительность, организаторские таланты, владение коммерческими секретами становятся незаменимыми в современной конкурентной экономике. Использование предпринимательских способностей в бизнесе и в управлении становится особым видом человеческого капитала.

Культурно-нравственный (социальный) капитал. Культура и нравственность также необходимы в экономике, как труд, интеллект и квалификация. Врачи принимают клятву Гиппократова и обязуются сохранять врачебную тайну. Учителя самым характером своей работы обязаны выступать примером поведения и нравственности. Могут ли культивировать бескультурье учреждения и работники сферы культуры? Деловая этика и порядочность – абсолютные требования к работе банкиров, брокеров, экспертов, консультантов. Для них культурно-нравственный капитал необходим как условие репутации и чести фирмы, а значит доверия к ней и роста числа клиентов.

3.2. Формирование, оценка и накопление человеческого капитала

Человеческий капитал имеет значение для любого человека, фирмы, общества в целом. Все заинтересованы в формировании и приумножении человеческого капитала, поэтому необходимо затрачивать ресурсы (средства) на поддержание здоровья, развитие культуры и содействие предпринимательству.

Формирование человеческого капитала начинается с рождения человека и продолжается всю жизнь. В этом процессе опыт и практика способствуют оформлению устойчивых жизненных циклов.

До семи лет идет социализация ребенка, формирование костно-мышечной системы, биохимических механизмов, всех подсистем организма как основы здоровья и силы. В этом возрасте осваиваются начала культуры – язык, речь, основные принципы поведения и общения. В этот же период формируются чувственный мир, психомоторные реакции и устойчивость нервной системы.

Крупнейший японский предприниматель, основатель и бывший президент фирмы Sony, одновременно президент японской Ассоциации раннего развития детей и директор организации «Обучение талантов» Масару Ибука в своей ставшей бестселлером книге «После трех уже поздно» пишет: «Исследования физиологии мозга, с одной стороны, и детской психологии – с другой, показали, что ключ к развитию умственных способностей ребенка – это его личный опыт познания в первые три года жизни, т.е. в период развития мозговых клеток. Ни один ребенок не рождается гением, и ни один – дураком. Все зависит от стимуляции и степени развития головного мозга в решающие годы жизни ребенка. Это годы с рождения до трехлетнего возраста. В детском саду воспитывать уже поздно». Такой опыт раннего воспитания накоплен в разных странах, в России, например, в известной семье Никитиных.

С семи до 17 – 18 лет дети учатся в школе. Цель школы, с точки зрения теории человеческого капитала, – сформировать основы культурно-нравственного капитала, выявить и закрепить способности детей. Общее среднее образование закладывает базовый объем знаний в области естественных, общественных и гуманитарных наук. Без этих знаний практически невозможна или затруднена профессиона-

лизация даже на должности квалифицированных рабочих, не говоря уже о специалистах. Одновременно завершается социализация личности и к 18 годам человек получает гражданские права. Усвоение и принятие ценностей и норм человеческого общения, согласие жить по нормам принятой культуры и морали свидетельствует об успешной социализации. Наоборот, молодежные бунты, подростковая преступность, отклоняющееся поведение свидетельствуют о противоречиях в системе образования и воспитания, в семьях и в обществе.

С 16 до 25 лет через производственное обучение, профессиональные лицеи, колледжи, высшие учебные заведения формируется трудовой капитал человека, совокупность способностей к конкретному труду. Профессиональные знания и навыки доводятся до определенного уровня, позволяющего успешно выполнять перечень работ по данной профессии и в данной должности.

Люди, проявившие рабочие или самостоятельно предпринимательские способности, могут усилить их, развить и закрепить через целевое обучение, стажировки и, главное, через успешную предпринимательскую практику. Накапливая исключительные права на пользование землей, денежным капиталом, другим имуществом, закрепляя свои организационные находки и коммерческие секреты, предприниматели (менеджеры) формируют свой особый *организационно-предпринимательский* капитал. О его воспроизводстве речь пойдет в теме о формах предпринимательства и роли предприятий.

Специфично также формирование *интеллектуального капитала*. Его наличие связано чаще всего с развитием определенных талантов, через творческий труд. Ученый, изобретатель, конструктор, писатель, композитор при наличии склонностей и способностей развивают их до продуктивного уровня. Творческое созидание интеллектуальных продуктов: идей, изобретений, произведений культуры и искусства – характеризует зрелость и интенсивность интеллектуального капитала.

У каждого человека на жизненном пути формируются определенные способности, которые могут получить капитальную оценку. Основные показатели оценки разных видов человеческого капитала представлены в табл. 3.1.

В современной экономике личное благосостояние и социальный статус человека в определяющей мере зависят от величины накопленного человеческого капитала и эффективности выбора форм его приложения. Качество человеческого капитала оказывается решающим фактором обеспечения качества жизни населения.

Таблица 3.1

Показатели человеческого капитала

Виды человеческого капитала	Показатели качества
Капитал здоровья (биофизический потенциал)	Состояние здоровья по итогам медицинского обследования Заболеваемость как частота и перечень перенесенных заболеваний за прожитые годы (анамнез, история болезни) Потери рабочего (жизненного) времени на болезни, лечение и оздоровление (чел. дней) Потенциал предстоящей активной жизни (лет)
Культурно-нравственный (социальный) капитал	Уровень образования (начальное, среднее, высшее) Оценки интеллекта, эрудиции и культуры (тесты, социологические оценки) Факты отклоняющегося поведения и проступки (преступления, судебные решения, оценки родственников и сослуживцев, досье правоохранительных органов)
Трудовой капитал	Уровень профессионального образования (среднее профессиональное образование: подготовка квалифицированных рабочих; подготовка специалистов среднего звена; высшее образование: бакалавриат; магистратура, подготовка специалистов; подготовка научно-педагогических кадров, репутация учебных заведений) Профессиональный опыт Профессиональные достижения и рост Совмещение профессий
Интеллектуальный капитал	Перечень интеллектуальной собственности и формы закрепления авторских прав (патент, авторское свидетельство, специальные документы) Интенсивность использования интеллектуальной собственности (тиражи, частоты, доходы) Рейтинг интеллектуальных продуктов (пример, рейтинг популярности композиторов и их песен)
Организационно-предпринимательский капитал	Собственный капитал предпринимателя (форма и оценка) Контролируемый капитал (форма и оценка) Права собственности на ограниченные ресурсы (земля, полезные ископаемые, проекты) Организационные привилегии и коммерческие секреты (ноу-хау) Рейтинг организаторского опыта и достижений

3.3. Качество жизни населения: оценка и сравнительный анализ

Столетиями экономическая наука главным объектом своего внимания определяла материальное богатство, его производство, распределение и накопление. Достаточно напомнить классический труд Адама Смита из пяти книг «Исследование о природе и причинах богатства народов». До сих пор во многих работах экономистов и в обыденном сознании многих людей задачи экономики сводятся к обеспечению материального достатка. Конечно, нищета и бедность, неспособность удовлетворить простейшие потребности были и остаются главными проблемами, особенно для слаборазвитых стран. В США, Европе и Японии с 60-х годов XX века смысл и назначение экономической деятельности, включая труд и предпринимательство, стали определять более широко как улучшение качества жизни населения, каждой семьи и каждого человека. Материальный достаток и доходы оказываются просто одним из важнейших показателей, характеристик качества жизни. Необходимость ориентации экономики на повышение качества жизни признают экономисты и политики России.

Как всегда при разработке сложных проблем в науке представлено несколько концепций качества жизни. В данном пособии как базовые рассмотрены концепция и рекомендации ООН, одобренные на всемирной встрече на высшем уровне, в Копенгагене, в марте 1995 года. Эксперты ООН в 1970 и 90-х годах провели сравнительный анализ качества и уровня жизни населения в 169 странах мира. По итогам этих исследований и сложились современные представления.

В систему показателей качества и уровня жизни включены: 1) продолжительность предстоящей жизни; 2) размеры и состав домашних хозяйств; 3) уровень профессионального образования; 4) занятости; 5) положение в занятости; 6) социально-экономические группы; 7) состав и динамика населения; 8) населенные пункты, жилье и географическое распределение населения; 9) домашние хозяйства и семьи, брачное состояние, фертильность; 10) здоровье населения; 11) медицинское обслуживание и ресурсы; 12) питание; 13) уровень образования и неграмотности; 14) педагогические кадры и расходы; 15) участие в труде и экономически неактивное население; 16) занятость и безработица; 17) вознаграждение за труд работающих по

найму; 18) условия труда и подготовка кадров; 19) социально-экономические группы и социальная мобильность; 20) доходы, потребление и благосостояние; 21) уровень, рост и структура доходов домашнего хозяйства; 22) уровень, рост и структура потребления; 23) распределение доходов и потребления; 24) социальное обеспечение и социальная помощь; 25) досуг и культура, коммуникации; 26) общественный порядок и безопасность.

Наиболее часто применяемые подходы при изучении экономической теории:

1. Аксиологический подход. Качество жизни изучается с позиции многообразия ценностей, освоенных и используемых человеком. Материальные, социальные и духовные ценности в гармоническом сочетании и перемене характеризуют богатую, качественную, интересную жизнь. Современная западная цивилизация развивается по этому пути. Производятся и потребляются миллионы наименований материальных благ. Интенсивно социальное обеспечение и стремление к социальной справедливости, к добру, миру и согласию. Развиваются все виды искусства как духовное производство высших ценностей.

Однако у этого подхода есть два существенных ограничения. Что такое ценность и можно ли ее оценить? Каждый человек имеет свое мнение о ценностях. «Все, что имеет цену, – отмечал Ф. Ницше, – не имеет большой ценности». Что же такое «бесценные ценности»? Это – жизнь, любовь, дух, вера, дружба, выдающиеся произведения искусства. По этим предельным ценностям во владении человека можно судить о богатстве (качестве) его жизни.

Какова иерархия ценностей? Что первично, что вторично – материальное, социальное или духовное? Единой точки зрения не существует. Только гармоничное сочетание материальных, социальных и духовных ценностей в личной жизни и в обществе поможет достигнуть высокого качества жизни. Достигнуть этого для общества в целом очень сложно, поскольку представления о ценностях у всех разные, тем более о духовных.

Таким образом, аксиология характеризует качество жизни человека как совокупность осознанных ценностных ориентаций на рост духовности и нравственности, укрепление социального положения и материального достатка, отражающих уровень личной активности при соблюдении норм культуры, гуманистических обычаев и традиций страны.

2. Поведенческий подход. Большинство людей достаток и благополучие зарабатывают интенсивным трудом. «Манна небесная» снисходит одному из миллиона в виде выигрышей в лотерею или по рекламным конкурсам. Иждивенчество, надежда на помощь государства или каких-то внешних сил не может обеспечить даже скудную жизнь. Только трудовая и предпринимательская активность являются основой и источником доходов, а значит, и возможностей обеспечения достойного качества жизни. Причинная связь здесь прямая: деловая активность → качество жизни.

Однако активность не может быть однобокой, узконаправленной. Так называемые трудоголики сгорают на работе, в бизнесе, обедняя свою жизнь за счет ограничений в социальном общении и духовной жизни. Активность тоже должна быть гармоничной в единстве деловой, социальной и творческой активности. Успехи в делах подкрепляются достойным социальным положением и признанием. Творческая активность развивает интеллект и обогащает духовный мир.

Активность, к сожалению, не всегда нацелена на полезные и нравственно оправданные цели. Преступность, мошенничество, эксплуатация других людей тоже требуют активности, но они противоречат нормам морали и культуры. Неправедно нажитые доходы, карьеры «по блату», псевдокультура создают лишь видимость богатой жизни. Потому качество жизни и активность имеют положительное значение только в рамках нравственности и культуры. Общая структура качества жизни, развиваемая на основе поведенческого подхода, получает следующий вид (рис. 3.1).

Деловая активность (в труде и бизнесе)	→	Материальный достаток	←	Материальная культура
Социальная активность (в общении и государстве)	→	Социальное признание	←	Нравственность
Творческая активность	→	Духовное богатство	←	Духовная культура

Рис. 3.1. Качество жизни – поведенческий подход

3. Социально-бытовой подход. Насыщенная, богатая жизнь по-разному понимается в разных социальных группах населения, но есть общая закономерность: люди хотят жить не хуже, чем другие представители их социального круга, а в чем-то даже превосходить их.

Контрольные вопросы

1. Какой критерий для определения перехода страны в постиндустриальную фазу развития предложил японский ученый К. Ямагути? Согласны ли вы с утверждением о переходе России в эту историческую фазу?

2. Что такое человеческий капитал? Чем он отличается от материального капитала.

3. Назовите группы способностей и виды человеческого капитала. Какими отличительными признаками они характеризуются? Может ли конкретный человек сформировать все виды человеческого капитала?

4. Дайте характеристику основных жизненных циклов социализации человека с точки зрения формирования человеческого капитала. Постройте график параллельного формирования всех видов человеческого капитала в жизни человека.

5. В чем состоит специфика формирования организационно-предпринимательского и интеллектуального капитала? Расскажите об известных вам примерах накопления и использования предпринимательских или творческих способностей конкретными людьми.

6. Перечислите основные показатели качества человеческого капитала по всем его видам. Можно ли разработать социальные нормативы или эталоны качества или величины человеческого капитала?

7. Какие исторические условия делают возможным переориентацию экономики на цели достижения высокого качества жизни? Как взаимосвязаны материальный достаток и качество жизни?

8. Перечислите показатели качества жизни населения по методике ООН. Предложите свои группировки этих показателей по разным основаниям.

9. Охарактеризуйте специфику аксиологического подхода в оценке качества жизни. Перечислите освоенный вами или вашей семьей набор реальных ценностей, используемых в жизнеобеспечении.

10. Как в жизни разрешается парадокс «бесценных» ценностей?

11. Раскройте особенности поведенческого подхода в обеспечении достойного качества жизни. Самокритично оцените ваш личный уровень деловой, социальной и творческой активности.

12. Какова роль нравственности и культуры в ориентации деловой активности?

13. Как сформировался социально-бытовой подход к оценке качества жизни и в чем его особенности? В какой социальной группе формируются эталоны качества жизни? Почему часть молодежи не приемлет и даже отвергает сформировавшиеся стереотипы оценок качества жизни своих родителей?

14. Приведите из литературы, кинофильмов, личного опыта примеры из жизни семей с высоким уровнем качества жизни и гармоничным сочетанием материального, социального и духовного.

4. СОБСТВЕННОСТЬ И МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Понятие о собственности формировалось в науке и в жизни на протяжении многих веков. Категория «собственность» вошла в научный и житейский оборот задолго до возникновения экономической науки. Повышенный интерес к собственности объясняется тем, что изменения в отношениях собственности непосредственно накладывают отпечаток на жизнь и благосостояние людей, затрагивают их кровные интересы. Собственность порождает уверенность в человеке, побуждает действовать ради её сохранения и рационального использования. Присваивать, быть собственником – это значит относиться к объектам экономических отношений, как к своим. Еще Бенжамин Франклин заметил, что «мое, лучше, чем наше». Собственность определяет не только специфику формы хозяйствования, но и эффективность модели экономической системы общества в целом.

4.1. Собственность, ее экономические и правовые аспекты

Отношения по поводу собственности всегда играли существенную роль в жизни общества. Термин «собственность» происходит от слов «собь» – пожитки, имущество и «собность» – обладание вещью как личным достоянием. Традиционно собственность ассоциируется с определенными вещами, благами, продуктами интеллектуальной деятельности, но это – лишь формы материализации собственности. В действительности собственностью являются не отношение человека к вещи, а общественные отношения между людьми по поводу присвоения благ.

Собственность – это система юридических и социально-экономических отношений между людьми, хозяйствующими субъектами и государством по поводу присвоения ресурсов, условий производства, технического и технологического, научного и интеллектуального потенциала, произведенных в обществе материальных и духовных ценностей.

Собственность проявляется и как экономическая, и как юридическая категория. Под собственностью в *экономическом смысле* подразумеваются объективно сложившиеся отношения между людьми по присвоению и хозяйственному использованию материальных и нематериальных благ. Собственность же в *юридическом понимании* показывает, как реальные имущественные связи оформляются и закрепляются в правовых нормах и законах. Содержание понятия «собственность» показано на рис. 4.1.

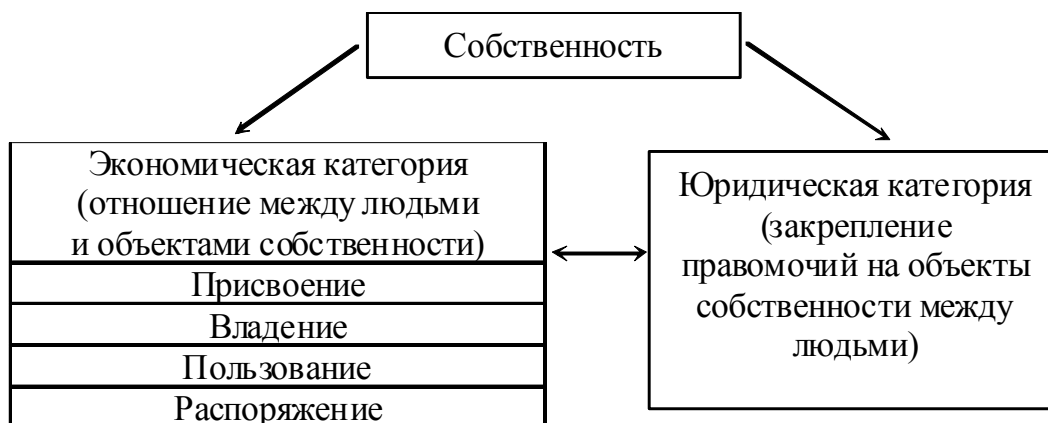


Рис. 4.1. Содержание понятия «собственность»

Понятие собственности позволяет ответить на три главных вопроса:

1. Кто (какие субъекты хозяйствования) обладает экономической властью – присваивает факторы и результаты производства?
2. Какие экономические связи способствуют лучшему использованию имущества?
3. Как распределяются доходы от хозяйственной деятельности?

В соответствии с этим система экономических отношений собственности включает следующие элементы: а) присвоение; б) хозяйственное использование; в) экономическая реализация собственности.

Главным, определяющим в экономическом содержании собственности является присвоение. *Присвоение* – это экономическая связь между людьми, которая устанавливает их отношение к вещам как

к своим. Присвоение предполагает наличие двух сторон отношений собственности: субъектов (собственников) и объектов (имущества) присвоения.

Неполное (частичное) присвоение реализуется в форме отношений *хозяйственного использования* через владение, пользование, распоряжение.

Владение – функция собственности, при которой сам собственник или его представитель получают возможность исключительного контроля над объектом собственности. *Пользование* – функция владения, при которой имеет место фактическое применение блага в зависимости от его полезных свойств. *Распоряжение* – функция пользования, при которой принимаются решения по поводу функционирования объекта присвоения. Примером отношений хозяйственного использования имущества может служить аренда – договор о предоставлении за определенную плату имущества собственника во временное пользование другим лицам.

Экономическая реализация собственности осуществляется посредством получения дохода собственником или лицом, получившим право хозяйственного использования объекта собственности. Основными формами реализации собственности являются все виды доходов: прибыль, процент, рента, заработная плата, дивиденд и другие формы приращения имущества. Величина этих доходов как раз и характеризует эффективность экономического использования объектов собственности.

Функционирующая система экономических отношений собственности получает свое юридическое закрепление в форме права собственности. При определении собственности в юридическом смысле выделяют субъекты права собственности и объекты их гражданских прав.

Согласно законодательству *субъектами права собственности* являются: а) гражданин (физическое лицо); б) юридическое лицо (организация, объединение лиц, предприятие, учреждение); в) государство и муниципальные образования (органы государственного и местного управления).

К объектам прав собственности относятся:

– недвижимое имущество (земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты, леса, здания, сооружения и т.п.);

– движимое имущество (деньги, ценные бумаги, машины и оборудование и др.);

Особо важное место в современной экономике играет интеллектуальная собственность, основными формами которой являются:

а) промышленная собственность (изобретения, полезные модели, промышленные образцы);

б) объекты авторского права (научные, литературные, художественные произведения, программы ЭВМ и т.д.);

в) средства индивидуализации (фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и другие) и коммерческие секреты (ноу-хау).

Соединение экономического и юридического аспекта проблемы собственности нашло свое отражение в рамках неинституциональной *теории прав собственности*. Ее возникновение связано с именем американского ученого, лауреата Нобелевской премии – Р. Коуза. Согласно экономической теории прав собственности, не ресурсы сами по себе являются собственностью, а комплекс или «пучок» прав на их использование. Права собственности понимаются как санкционированные обществом (законами государства, традициями, распоряжениями администрации) поведенческие отношения между людьми, которые появляются в связи с существованием благ и касаются их использования.

Полный «пучок» прав включает в себя одиннадцать элементов: 1) право владения, (исключительного физического контроля); 2) право использования (применение полезных свойств благ для себя); 3) право управления (решение кто и как будет обеспечивать использование благ); 4) право на доход (право обладать результатами от использования благ); 5) право суверена (право отчуждения, потребления, изменения или уничтожения блага); 6) право на безопасность (защиту от экспроприации благ и от вреда со стороны внешней среды); 7) право на передачу благ в наследство; 8) право на бессрочность обладания благом; 9) запрет на использование объекта способом, наносящим вред внешней среде; 10) право на ответственность в виде взыскания (возможность взыскания блага в уплату долга); 11) право на остаточный характер (восстановление нарушенных правомочий).

Процесс формирования различных комбинаций прав собственности и закрепления как можно большего числа элементов из пучка правомочий на какой-либо экономический ресурс за конкретными физическими или юридическими лицами называется *спецификацией прав собственности*. Смысл спецификации в том, чтобы права собственности приобрел тот, кто ценит их выше и кто может извлечь из них большую пользу.

Формальному доказательству этого положения посвящена так называемая *теорема Коуза*, суть которой формулируется следующим образом: «Если права собственности четко определены, и транзакционные издержки равны нулю, то конечный результат (максимизирующий ценность производства) не зависит от изменений в распределении прав собственности, если отвлечься от эффекта дохода».

Теорема выполняется при двух условиях: полной спецификации прав собственности и нулевых транзакционных издержках. Под *транзакционными издержками* в неоинституционализме понимаются затраты, связанные с поиском информации, ведением переговоров, оформлением контрактов, издержками измерения, защиты и спецификации прав собственности, издержками оппортунистического поведения.

В соответствии с теоремой Р. Коуза при условии точного определения прав собственности и нулевых транзакционных издержках рынок способен к саморегулированию и обеспечению оптимального распределения ресурсов, с точки зрения общественной полезности. При этом ресурсы переходят к тем экономическим субъектам, которые оценивают их наиболее высоко и могут извлечь наибольшую прибыль. В современной экономике можно найти достаточно примеров, подтверждающих справедливость теоремы Р. Коуза. Показателен опыт послевоенной Японии, которая, затратив миллиард долларов на покупку иностранных лицензий и патентов у стран, не заинтересованных в их реализации, получила 10 – 12 миллиардов прибыли на продаже готовых изделий и стала одним из лидеров в производстве наукоемкой продукции.

Относительными различиями в уровнях и структуре издержек транзакций объясняется не только распределение ресурсов, но и многообразие форм и видов собственности.

4.2. Формы собственности и качество менеджмента

Современный этап развития общества характеризуется многообразием форм собственности. При этом следует различать экономические и юридические формы собственности.

В экономическом аспекте можно выделить три основные формы присвоения: частная индивидуальная, коллективно-долевая и государственная.

При частной форме собственности субъектами собственности могут выступать индивид, группа индивидов, семья. Производство ориентировано на максимизацию дохода, прибыли. Управление осуществляется единолично, весь продукт и прибыль, если она есть, присваиваются собственником материальных ресурсов. Частная собственность предоставляет владельцам экономическую свободу, дает возможность самостоятельно решать, как использовать ресурсы. Эта свобода имеет и обратную сторону. Частные собственники несут всю полноту экономической ответственности за принятые решения. В случае удачи им достается вся прибыль, в противном случае они могут потерять часть или даже всю свою собственность.

Частное присвоение имеет два вида, которые существенно различаются между собой:

– трудовая собственность – основана на личном труде собственника средств производства, индивидуального предпринимателя, фермера.

– нетрудовая собственность – собственность, основанная на наемном труде, купле-продаже рабочей силы.

Коллективно-долевая собственность – это собственность группы лиц, которая предполагает совместное владение, пользование и распоряжение факторами и результатами производства. Особенностью данной формы собственности является то, что, хотя она делится на доли, единым и единственным собственником является коллектив (группа) собственников в целом. Отдельные члены утрачивают право собственности на передаваемое в виде вкладов имущество. К числу хозяйствующих субъектов коллективной формы собственности относятся акционерные предприятия, кооперативы, товарищества, ассоциации и т.п.

При *государственной собственности* государство как субъект собственности, исходя из целей поддержания экономической и социальной стабильности, стимулирования экономического роста, осуществляет централизованное управление, распределяет и перераспределяет доходы. Как правило, в государственной собственности находятся оборонные предприятия, имеющие стратегическое значение, автомагистрали, железные дороги, социальная инфраструктура и т.д. Наряду с государственной выделяется муниципальная собственность, субъектами которой выступают органы местного самоуправления.

Каждая форма собственности имеет свои сферы наиболее эффективного применения. Государственная собственность функционирует

успешно в сферах с ограниченными возможностями рыночного стимулирования. Акционерная и коллективная собственности целесообразны в случаях, когда требуется концентрация капитала и ресурсов. Частная собственность используется там, где необходимые средства для хозяйственной деятельности могут быть заработаны и накоплены индивидуально. Краткая характеристика форм собственности представлена в табл. 4.1.

Таблица 4.1

Характеристика форм собственности

Форма собственности	Основные признаки			
	Субъекты собственности	Цели хозяйствования	Характер управления	Принцип распределения доходов
Частная индивидуальная	Индивид, группа индивидов, семья	Максимизация дохода, прибыли	Единоличное управление	Прибыль присваивает собственник ресурсов
Государственная	Государство	Экономический рост и социальная стабильность	Централизованное управление	Распределение и перераспределение доходов определяется общественными потребностями
Коллективно-долевая	Коллектив или группа собственников	Благосостояние всех членов коллектива	Самоуправление	Фонд потребления распределяется по вкладу и/или на основе уравнительного распределения

В юридическом аспекте признанными и гарантированными Конституцией РФ являются следующие формы собственности:

- частная собственность – собственность граждан (физических лиц) и собственность юридических лиц, т.е. предприятий и организаций;
- государственная собственность – это собственность федеральная, республиканская, субъектов федерации;
- муниципальная собственность – собственность муниципальных образований;

– иные (производные) формы собственности – это собственность совместных предприятий, общественных организаций и т.д.

В каждой из форм собственности вырабатываются свои подходы к управлению объектами собственности. Управление собственностью представляет собой одну из функций менеджмента и имеет своей целью обеспечение эффективного функционирования субъектов хозяйствования, в качестве которых выступают: домашние хозяйства, мелкий бизнес, фирмы, корпорации, государство.

Общую методологию управления собственностью устанавливает государство. Оно определяет механизм хозяйствования вообще и в пределах каждой формы собственности, в частности. Проводя политику антимонопольного регулирования или льготного налогового обложения, государство стимулирует развитие малого бизнеса. Осуществляя меры по разгосударствлению и приватизации собственности, правительство способствует расширению частного сектора в экономике. Акционирование предприятий укрепляет демократические принципы управления собственностью, а национализация позволяет повысить надежность общественного контроля над стратегическими ресурсами и ограничить частный произвол.

Одним из основных условий эффективности управления собственностью является то, насколько население страны вовлечено в процесс управления имуществом. Если подавляющая часть населения в стране приобщена к собственности, имеет высокую трудовую мотивацию и, как следствие, получает доходы, обеспечивающие достойный уровень и качество жизни, то это позволяет поддерживать экономическую и социальную стабильность, стимулирует экономический рост. При этом основным критерием качества менеджмента в сфере имущественных отношений выступает эффективность экономической реализации собственности.

4.3. Чистый капитализм, командная и смешанная экономика: сравнительный анализ

В зависимости от доминирующей формы собственности на экономические ресурсы и способа координации хозяйственной деятельности в экономической теории выделяют три типа экономических систем: чистый капитализм, командную и смешанную экономики.

Основными чертами *чистого капитализма* (классической рыночной экономики) является господство частной собственности на ре-

сурс, экономическая свобода, как производителя, так и потребителя, свободное ценообразование, ограниченная роль государства, конкуренция. В этой системе на рынке взаимодействует множество продавцов и покупателей, каждый из которых руководствуется своими эгоистичными целями и интересами. Экономическая власть на рынке рассеяна, никто из субъектов рынка не может ущемить интересы другого. Только ограниченность ресурсов, конкуренция производителей и потребителей могут выступать теми реальными факторами, с которыми приходится считаться субъектам рыночных отношений. В условиях чистого капитализма вмешательство государства в экономику ограничивается защитой частной собственности и установлением правовой структуры, облегчающей функционирование свободных рынков.

Альтернативой системе чистого капитализма является *командная экономика*. Основу системы составляет государственная собственность на средства производства и централизованное планирование. Большинство предприятий являются собственностью государства и осуществляют производство на основе государственных директив. Государственный аппарат распределяет основную массу выпускаемой предприятиями продукции, доходы и финансовые средства. При этом трудящиеся фактически являются наемными работниками, отчужденными от материальных условий труда и его плодов, от управления производством и превратившихся в простых исполнителей распоряжений вышестоящих органов.

В целом командная экономика имеет как положительные, так и отрицательные стороны. С одной стороны, она позволяет четко учитывать производственные ресурсы и распределять их по сферам экономики и регионам страны, а с другой – не в состоянии обеспечить их рациональное использование. Для такой системы наряду с полной занятостью и относительно стабильными ценами характерны низкая эффективность производства, и, как следствие, экстенсивный тип развития экономики.

Рассмотренные типы экономических систем в чистом виде нигде не проявляются, они выступают, в зависимости от сложившихся условий, преобладающими в тех или иных странах. Так, своеобразной «лабораторией» чистого капитализма считается США, а «образцом» командной экономики – бывший Советский Союз (в настоящее время – Китай). В большинстве же стран мира тесно переплетаются элемен-

ты разных экономических систем хозяйствования, что позволяет определить в качестве самостоятельного типа экономической модели *смешанную экономику*.

К смешанной относится экономика, базирующаяся на предприятиях и структурах, относящихся к разным типам и видам собственности и использующих разнообразные формы хозяйствования. Смешанная экономическая система сочетает преимущества рынка с использованием ограниченного государственного регулирования экономики. При этом действует принцип: «как можно меньше государства, насколько это возможно, и столько государства, насколько это нужно».

Модель смешанной экономической системы – это модель социального рыночного хозяйства, которая расширение конкурентных начал увязывает с созданием особой социальной инфраструктуры, смягчающей недостатки рынка и капитала, с формированием многослойной институциональной структуры субъектов социальной политики. Такая модель характерна для большинства стран Европейского Союза.

Социально ориентированная экономика рассматривается как приоритет развития современной России в рамках политического курса Путин – Медведев. Новая экономическая модель должна:

- 1) иметь форму рыночной экономики;
- 2) обеспечивать рост качества жизни населения и повышение качества человеческого потенциала;
- 3) способствовать повышению эффективности эксплуатации природных ресурсов и развитию наукоемких технологий;
- 4) обеспечивать не только количественный, но и качественный рост национальной экономики.

В рамках социально ориентированной модели решение общероссийской задачи экономического развития возможно только путем решения проблем каждой отдельной семьи, каждого человека.

4.4. Роль рынка в современной экономике

Рынок возник шесть – семь тысяч лет назад в результате постепенного разложения натурального хозяйства в ходе развития разделения труда и обмена между самостоятельными общинами, что породило товарное производство (создание продуктов для продажи),

и продолжает развиваться в наше время. Сегодня рынок рассматривают как общественную форму организации и функционирования экономики с прямыми и обратными хозяйственными связями субъектов на основе купли-продажи продукции (товаров).

Известны два типа хозяйственных связей: а) натурально-вещественные, безвозмездные, в соответствии с объемом и структурой потребностей; б) товарные связи, осуществляемые посредством рынка. Для товарно-рыночных отношений очень важны не только *прямые* (производство – рынок – потребитель), но и *обратные* (потребитель – рынок – производство) хозяйственные связи. При отсутствии обратных связей (как было в советской экономике) хозяйственная система тормозит социальный и технический прогресс и в итоге разрушается. Механизм обратных связей является непременным условием устойчивости и эффективности любой экономической системы.

Рынок включает не только отношения купли-продажи, но и социально-экономические отношения (собственности, производства, распределения, потребления и др.), а также организационно-экономические отношения (различные конкретные формы организации рынка и т.д.). Это позволяет рассматривать рынок в действующей экономической системе как особую подсистему. Вся экономическая система – это совокупность различных взаимозависимых подсистем. По удельному весу доминирующей подсистемы характеризуется и вся экономическая система: если преобладает рынок, то и система – рыночная, если преобладает государство, то система административно-командная, если преобладает натуральное хозяйство, то такова и система в целом (традиционная система). Кроме того, будучи продуктом развития цивилизации, рынок содержит исторические, национальные, культурные, религиозные, психологические и другие особенности развития народов. Все это выражает особенности современного рынка и рыночной системы в различных странах.

Определяющая *суть рыночных отношений* заключается в возмещении затрат продавцов с получением прибыли и удовлетворении платежеспособного спроса покупателей на основе свободного взаимного соглашения и конкурентности. Сущность рынка выражается в его экономических функциях:

1) сбалансированность спроса и предложения на основе согласования производства и потребления по объему и структуре продукции;

2) установление стоимостных (ценностных) эквивалентов при обмене товаров путем сопоставления индивидуальных затрат субъектов на производство продукции с общественным эталоном затрат (действие закона стоимости);

3) экономическое стимулирование эффективности производства – побуждение производителей к созданию необходимых обществу товаров с наименьшими затратами и получением достаточной прибыли, стимулирование научно-технического прогресса и на его основе – интенсификации и эффективности всей экономики;

4) обеспечение динамичной пропорциональности в развитии регионов (материальная основа для воссоздания единого российского рынка);

5) обеспечение экономичности потребления – сокращение затрат покупателей на покупку товаров и соразмерности спроса населения с заработной платой.

В соответствии с функциями *роль рынка* в общественном производстве сводится к следующим задачам:

1) подавать сигнал производству с помощью обратных связей – что, в каком объеме и в какой структуре следует производить;

2) уравнивать спрос и предложение в целях сбалансированности экономики;

3) дифференцировать товаропроизводителей в соответствии с эффективностью их работы и нацеленностью на покрытие рыночного спроса;

4) «санитарная» роль рынка сводится к «вымыванию» неконкурентоспособных предприятий и свертыванию устаревших производств.

Историческая эволюция рынка позволяет выделить следующие ступени в его развитии: неразвитый, свободный, регулируемый и деформированный.

Неразвитый рынок: рыночные отношения носят случайный и чаще всего товарный (бартерный) характер. Однако уже и здесь рынок способствует имущественной и деятельной дифференциации членов общества.

Свободный (классический) рынок:

1) неограниченное число участников рыночных отношений и свободная конкуренция между ними;

2) абсолютно свободный доступ к любой хозяйственной деятельности всех членов общества;

- 3) мобильность факторов производства, неограниченная свобода движения капитала;
- 4) полная информация рыночных субъектов о состоянии рынка;
- 5) абсолютная однородность одноименных товаров;
- 6) невозможность использования неэкономических методов ограничения конкурентов;
- 7) стихийное установление цен в ходе свободной конкуренции;
- 8) отсутствие монополии, монополии и государственного регулирования.

Преимущества свободного рынка в том, что он функционирует на основе механизма саморегулирования, обращен к человеку, через цены на основе спроса создает ориентиры для капиталовложений в производство.

Свободный рынок заведомо бездефицитен. Обеспечивает эффективное распределение в обществе ресурсов; гибкость и высокую адаптивность к изменяющимся условиям; свободу выбора и действий рыночных субъектов; максимальное использование достижений НТР; способность к удовлетворению разнообразных потребностей; повышение качества товаров и услуг. В целом свободный рынок стимулирует полное раскрепощение инициативы и деловой активности людей.

Недостатки свободного рынка:

- 1) не обеспечивает социальную защиту населения, полную занятость, стабильный уровень цен, поэтому необходимо вмешательство государства для решения социальных проблем;
- 2) не гарантирует сохранность окружающей среды и невозпроизводимых ресурсов для жизни людей;
- 3) не обеспечивает производство товаров и услуг коллективного пользования;
- 4) не создает стимулы для развития фундаментальной науки;
- 5) свободному рынку свойственна нестабильность хозяйственного развития.

По этим причинам рынок нуждается в социально регулирующей деятельности государства. Вообще понятие «свободный рынок» – это абстракция, так как требованиям свободного рынка не отвечает никакая государственность. Каждый свободен только в пределах, не затрагивающих свободу других. Итак, полной экономической свободы не существует, но должна быть достаточная экономическая свобода,

которая способствует быстрому развитию экономики и которая обеспечивается развитием нормального, цивилизованного, регулируемого рынка.

Регулируемый рынок – результат цивилизации и гуманизации общества, которое с помощью государства стремится смягчить удары рынка по интересам отдельных его членов, но при этом сохранить мотивацию к творческому, инициативному труду и разумному риску в хозяйственной деятельности. Рынок должен быть регулируемым, чтобы максимально ограничить его отрицательные последствия. Проблема состоит в том, что необходимо найти механизм оптимального сочетания рыночного и государственного регулирования.

Деформированный рынок складывается в условиях административно-командной системы хозяйствования. Его основные черты:

1) отсутствие разных форм собственности с разными рыночными субъектами;

2) чрезмерная централизация в распределении и движении товарных ресурсов;

3) монополизм производителя и торговца;

4) отсутствие у потребителя права выбора товаров;

5) несбалансированность спроса и предложения;

6) нарушение денежного обращения, неуправляемая инфляция и бюджетный дефицит;

7) развитие бартерных сделок и региональных рынков;

8) расцвет теневой экономики.

Для устранения деформации рынка в современной России, безработицы, инфляции, нестабильности, низких доходов населения, необходимо создать условия (разные формы собственности, преодоление монополизма, создание рыночной инфраструктуры и другие) для перехода к современному рыночному хозяйству.

Структура рынка – это внутреннее строение, порядок и удельный вес элементов в общем объеме рынка. Такими элементами прежде всего являются субрынки, которые различают по разным критериям:

1) объектам:

– потребительский рынок (товаров и услуг);

– рынок рабочей силы;

– рынок средств производства;

– рынок ценных бумаг и валюты;

- рынок научно-технических разработок, патентов и лицензий;
- рынок информации (информационный бизнес: в США и Японии занято 60 % работающего населения);
- рынок средств обращения и др.;
- 2) субъектам:
 - рынок покупателей;
 - рынок продавцов;
 - рынок государственных учреждений;
 - рынок посредников – промежуточных продавцов;
- 3) географическому положению: местный, мировой рынок и т.д.;
- 4) отраслям: автомобильный и т.д.;
- 5) уровню насыщения: дефицитный или равновесный и т.п.;
- 6) степени зрелости: развитый или формирующийся и т.д.;
- 7) степени конкурентности;
- 8) легальности;
- 9) характеру продаж: оптовый или розничный;
- 10) тендеры – торги, при которых покупатель объявляет конкурс для продавцов.

Рыночную инфраструктуру можно определить как совокупность институтов, обслуживающих деятельность рыночных субъектов и увязывающих эту деятельность в одно целое.

Основными элементами рыночной инфраструктуры являются:

- кредитно-финансовые институты;
- биржи (товарные, сырьевые, валютные);
- аукционы, ярмарки, выставки и другие формы внебиржевого посредничества;
- система регулирования занятости населения (биржа труда);
- информационные технологии и средства деловой коммуникации;
- налоговая и таможенная системы;
- система страхования и страховые компании;
- добровольные и государственные объединения деловых кругов;
- профсоюзы работников по найму;
- система высшего и среднего экономического образования;
- консультативные (консалтинговые) и аудиторские компании;
- специальные зоны свободного предпринимательства.

Функции рыночной инфраструктуры:

- облегчение субъектам рынка реализации их деловых интересов;
- повышение оперативности и эффективности работы рыночных субъектов;
- организационно-правовое оформление рыночных отношений;
- облегчение юридического и экономического контроля, государственного и общественного регулирования деловой практики.

Контрольные вопросы

1. В чем выражается сущность отношений собственности? Какую роль отношения собственности играют в экономической системе и общественной жизни?

2. Перечислите основные объекты собственности. В чем заключается принципиальное отличие собственности на материальный объект от объекта интеллектуальной собственности?

3. На примере известной вам предпринимательской деятельности объясните: кто является владельцем, кто – распорядителем, кто – пользователем имущества и как присваивается произведенный доход?

4. Сопоставьте преимущества и недостатки частной, коллективной и общественной форм собственности.

5. Все стабильно прогрессирующие страны в основу своего развития положили принцип экономической свободы, смысл которого заключается в свободе предпринимательства; движения ресурсов; торговли; ценообразования; выбора. Внимательно проанализируйте составляющие экономической свободы и ответьте на следующие вопросы:

– Какова роль частной собственности в условиях экономической свободы?

– Какова роль государственной собственности в современном рыночном хозяйстве?

– Что такое общественная собственность и каково ее значение в экономической эволюции?

6. Приведите примеры противоречий экономических интересов в связи с отношениями собственности.

7. Проанализируйте методы и задачи проведения приватизации государственной собственности в нашей стране? Стоит ли пересматривать результаты приватизации?

8. Рассмотрите статистические данные об основных формах предприятий в США.

Форма предприятий	Количество фирм, %	Валовой доход, %
Единоличное владение	68,4	4,9
Партнерства	10,3	4,4
Корпорации	21,3	90,7
Всего:	100,0	100,0

Как вы можете объяснить тот факт, что в американской экономике значительная часть общего объема производства приходится на долю корпораций (АО)?

9. С какими формами собственности связано ваше благополучие и благополучие вашей семьи? Довольны ли вы этим обстоятельством?

10. Рассмотрите данные Российского статистического ежегодника о числе предприятий и организаций по формам собственности. Дайте им оценку.

11. Дайте сравнительную характеристику натурального хозяйства и рынка.

12. Назовите основные структурные элементы рынка.

13. Объясните в чем состоят суть и значение рыночной инфраструктуры.

II. МИКРОЭКОНОМИКА

5. АНАЛИЗ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ РЫНКОВ. КОНКУРЕНЦИЯ

В условиях рыночной экономики все отношения людей в обществе охвачены процессом купли-продажи. При этом возникает соперничество, т.е. конкуренция, между покупателями за наиболее выгодное приобретение товаров и услуг и производителями за наиболее выгодную реализацию произведенных товаров и услуг. Данный процесс осложняется особенностями ценообразования на отдельные виды товаров и услуг и организации рыночного хозяйства.

5.1. Спрос и предложение. Закон спроса и закон предложения

Простая модель спроса и предложения, по мнению шведского экономиста К. Эклунда, существует почти двести лет, а ее более развитая форма на протяжении последних ста лет является ядром экономической теории. Простая модель отражает поведение покупателя и продавца, соотношение спроса и предложения и динамику цен во время купли-продажи единицы какого-либо товара. Прежде чем рассматривать этот механизм, необходимо выяснить сущность понятий «спрос» и «предложение».

Спрос – это количество благ, которое потребители готовы и способны приобрести за определенную рыночную цену.

Нисходящий вид кривой спроса обусловлен действием *закона спроса*, согласно которому при снижении цены блага (товара или услуги) объем спроса возрастает и, наоборот, при повышении цены блага – снижается. Кривая спроса представлена на рис. 5.1.

Подтверждением действия закона спроса являются *эффекты дохода и замещения*. Первый указывает на то, что при более низкой цене товара потребитель может купить его, не отказывая себе в приобретении других альтернативных товаров, второй выражается в том, что при более низкой цене потребитель хочет приобрести дешевый товар вместо аналогичных, которые стали относительно дорогими.

Спрос на тот или иной товар зависит от многих ценовых и неценовых факторов. К основным относятся следующие:

- 1) цена товара;
- 2) величина дохода покупателей;

- 3) их мнение о том, сколько тех или иных товаров они должны иметь;
- 4) наличие товаров-заменителей;
- 5) цены на товары-аналоги;
- 6) вкус и мода.

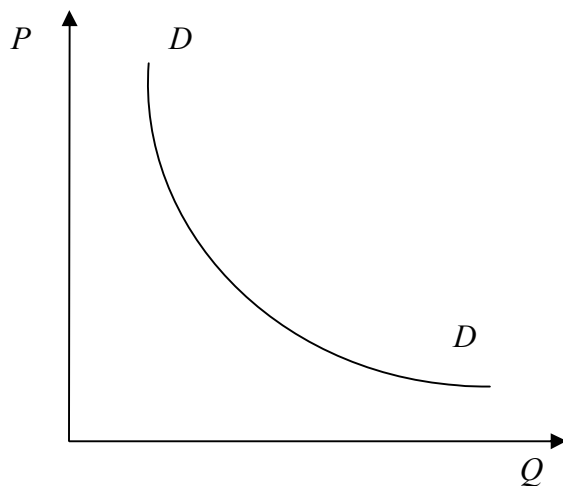


Рис. 5.1. Кривая рыночного спроса:
 DD – кривая спроса; Q – количество спрашиваемого товара; P – цена товара

К этим факторам можно добавить ценовые и дефицитные ожидания, изменения в структуре населения, экономическую политику правительства (в частности помощь, которая предоставляется бедным слоям населения и др.).

Ценовые и неценовые факторы оказывают влияние на изменение в спросе и изменение величины спроса (рис. 5.2).

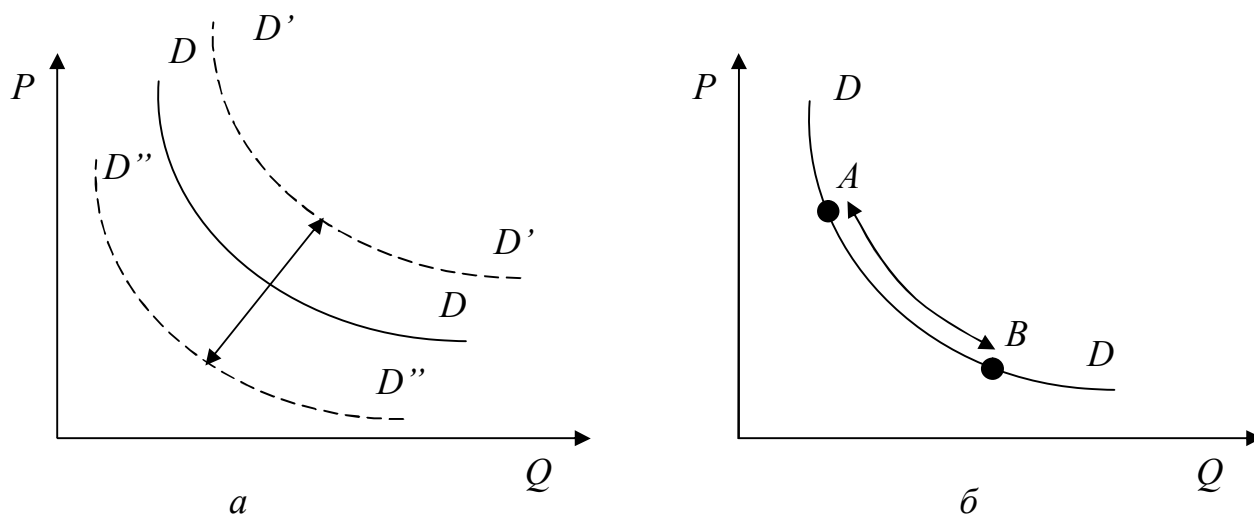


Рис. 5.2. Изменение в спросе (а) и в величине спроса (б)

Изменение в спросе выражается в перемещении кривой спроса влево ($D''D''$) или вправо ($D'D'$) относительно исходного ее состояния (рис. 5.2, а). Такое перемещение вызвано воздействием неценовых факторов.

Ценовые же факторы влияют на изменение величины спроса и отражаются в перемещении вдоль кривой спроса (из точки A в точку B и наоборот, рис. 5.2, б).

Предложение – это количество благ, которое производитель хочет и может изготовить и предложить для продажи на рынке при определенном уровне цены.

Кривая предложения имеет вид восходящей кривой: при увеличении цены блага объем его предложения увеличивается и наоборот, при снижении цены блага – понижается. В этой зависимости выражается действие **закона предложения**. Кривая предложения представлена на рис. 5.3.

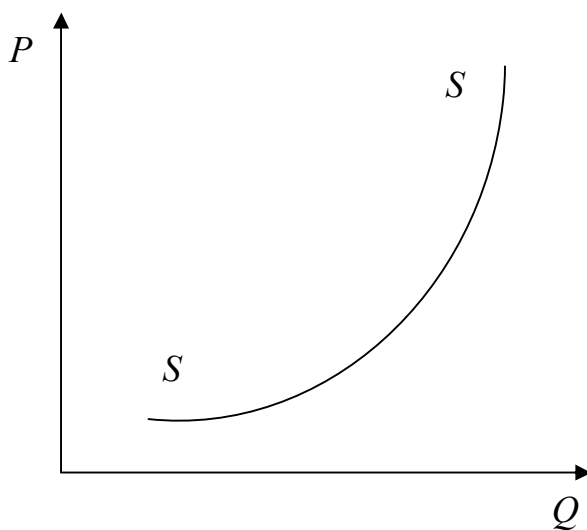


Рис. 5.3. Кривая рыночного предложения:
 SS – кривая предложения; Q – количество предлагаемого товара; P – цена товара

Предложение также подвержено влиянию ценовых и неценовых факторов. Помимо цены на объем предложения влияют следующие факторы:

1. Цены на ресурсы. При наличии определенной суммы денег товаропроизводитель вынужден приобрести меньше ресурсов, поднявшихся в цене, следовательно, произвести меньше продукции.

2. Технология производства. При неизменных рыночных ценах снижение затрат на единицу продукции ведет к увеличению прибыли от продажи товара.

3. Налоги и дотации. Косвенные налоги, включаемые в цены, отражают общественные издержки производства и тоже повышают цену товаров. Дотации, субсидии, трансферты, представляемые предприятию государством, понижают издержки предприятия и тем самым цену товара.

4. Число продавцов. Рост числа продавцов товара при условии, что объемы продаж с участием прежнего количества продавцов не меняются, увеличивает предложение и уменьшает рыночную цену.

5. Цены на другие товары. Изменение рыночных цен на одни товары может заставить товаропроизводителей изменить производство других товаров, причем в обратном направлении.

6. Ожидания изменения цен. Ожидания изменения цен на продукты в ту или другую сторону тоже могут повлиять на желание производителей поставлять продукт на рынок в настоящее время.

Изменение в предложении выражается в перемещении кривой предложения влево или вправо относительно исходного ее состояния под воздействием неценовых факторов. Ценовые же факторы влияют на изменение величины предложения и отражаются в перемещении вверх или вниз вдоль кривой предложения.

5.2. Механизм установления рыночного равновесия

В условиях рыночной экономики конкурентные силы способствуют синхронизации цен и объемов спроса и предложения благ, что приводит к равенству объемов спроса и предложения. Это вызвано взаимным приспособлением продавцов и покупателей. Важную роль при этом играют цены, которые способствуют быстрому обмену необходимой информацией. Они делают условия обмена простыми, ясными и стандартизированными для всех участников рыночной экономики (рис. 5.4).

Равновесная цена – это цена, уравнивающая спрос и предложение в результате действия конкурентных сил. Образование равновесной цены – процесс, требующий определенного количества времени. В условиях совершенной конкуренции происходит быстрое

взаимное приспособление цены блага, а также объемов спроса и предложения. В результате установления равновесия выигрывают и потребители, и производители благ.

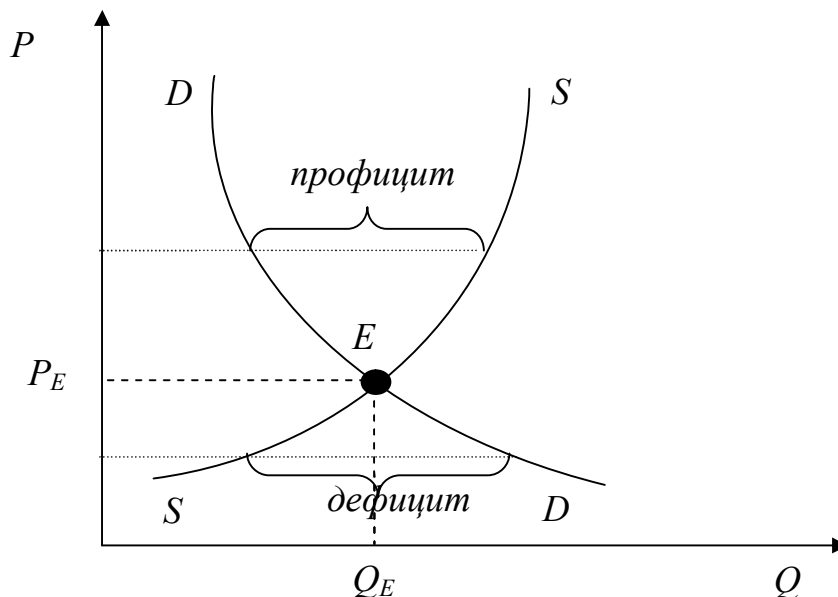


Рис. 5.4. Механизм установления рыночного равновесия:
 E – точка равновесия; Q_E – равновесное количество товара;
 P_E – равновесная цена товара

В случае если цена равновесия ниже установленной на рынке цены, то образуется *профицит (излишки) благ*. В свою очередь, если равновесная цена выше рыночной цены, то на рынке образуется *дефицит блага*.

Точка пересечения E – это точка равновесия спроса и предложения. Любой избыток товара, доставленный на рынок, «теснит» цену товара вниз, к точке равновесия. И наоборот, если на рынке ощущается дефицит, нехватка каких-либо товаров, то возникает повышающая тенденция, которая «теснит» цену недостающих товаров вверх, по направлению к той же точке равновесия. В конечном итоге установится равновесная цена P_E , по которой будет продаваться Q_E товаров на данном рынке в данный момент времени.

Уравновешивающую функцию выполняет цена, стимулируя рост предложения при дефиците и «разгружая» рынок от излишков, сдерживая предложение. Если спрос растет, то устанавливается новый, более высокий уровень равновесной цены и новый, больший объем

предложения товаров. И наоборот, снижение спроса ведет к установлению более низкого уровня равновесной цены и меньшего объема предложения.

Равновесие – закон для каждого конкурентного рынка, который позволяет сохранять равновесие всей экономической системы в целом.

Колебания спроса и предложения изменяют равновесную цену и равновесное количество товаров на рынке (рис. 5.5).

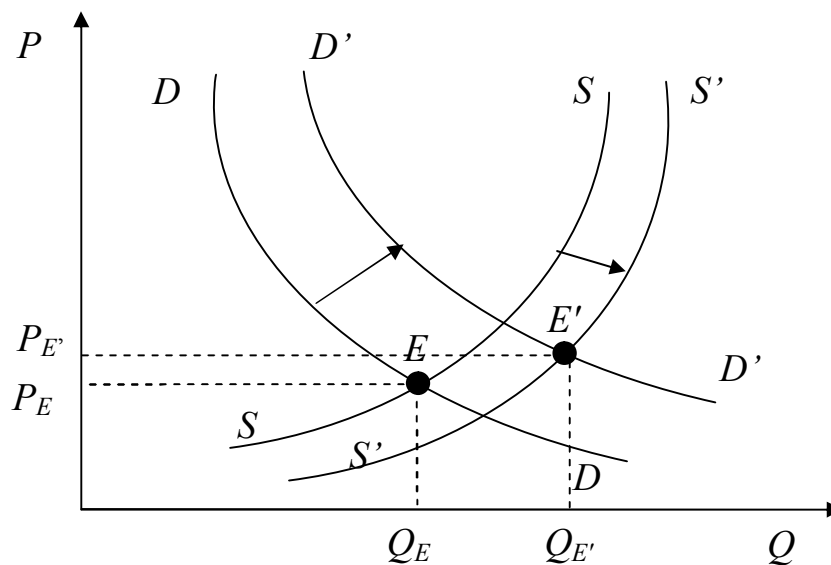


Рис. 5.5. Установление равновесия при изменении спроса и предложения на рынке

Это выражается в следующем:

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

На рынке спрос и предложение не всегда уравновешены, но все же рынок тяготеет к установлению равновесия. В рыночной экономике действуют законы спроса и предложения, согласно которым любое изменение спроса и предложения автоматически включает стихийный механизм поиска равновесных цен, т.е. равновесия производства и потребления, что и создает сбалансированность экономики в целом.

5.3. Эластичность спроса и предложения: понятие и виды

Эластичность – это мера реагирования одной переменной величины (спроса или предложения) на изменение другой (цены, дохода). Эластичность выражает процентное изменение одной переменной в результате однопроцентного изменения другой переменной.

Можно выделить два основных вида эластичности: эластичность спроса и эластичность предложения.

В свою очередь, эластичность спроса включает в себя следующие подвиды:

- эластичность спроса по цене;
- эластичность спроса по доходу;
- перекрестная эластичность спроса.

Соответственно *эластичность спроса по цене* есть процентное изменение потребности в товаре (спроса) в результате однопроцентного изменения цены. Основными факторами, которые влияют на ценовую эластичность спроса, являются:

- 1) наличие качественных взаимозаменяемых товаров и уровень цен на них;
- 2) удельный вес продукта в доходах потребителя;
- 3) продолжительность времени для осуществления выбора;
- 4) тип товаров, в частности, их деление на предметы роскоши и товары широкого потребления.

Зависимость эластичности спроса от изменения цены E_p^D выражается формулой

$$E_p^D = \frac{Q_2 - Q_1}{\frac{Q_2 + Q_1}{2}} \div \frac{P_2 - P_1}{\frac{P_2 + P_1}{2}}, \quad (5.1)$$

где Q_1 и Q_2 – соответственно начальная и конечная величина спроса;
 P_1 и P_2 – соответственно начальная и конечная цена блага.

E_p^D равен 1 означает: снижение цены на 1 % повышает спрос на 1 % и наоборот, повышение цены на 1 % снижает спрос на 1 %. Если снижение цены на 2 % вызывает рост спроса на 4 %, спрос является эластичным. Отсюда E_p^D больше 1. Если снижение цены на 3 % даёт в результате рост количества спрашиваемой продукции всего на 1 %, спрос неэластичен. Отсюда E_p^D меньше 1. Если падение цены на 1 % вызывает рост спроса на 1 %, то такой вид спроса называется едини-

цей эластичности. Если E_p^D равен 0, спрос абсолютно неэластичен, т.е. изменение цены не отражается на величине спроса. Если E_p^D равен бесконечности, спрос абсолютно эластичен, т.е. любое повышение цены приведет к полному отказу от приобретения товара, а если цена понизится, то к неограниченному росту спроса.

В качестве примера приведем динамику эластичности спроса по цене на некоторые продовольственные товары в России (табл. 5.1).

Таблица 5.1

Динамика ценовой эластичности спроса на продукты питания в России в 2007 – 2009 годах

Продукты питания	2007	2008	2009
Мясо и птица	1,23	0,73	0,38
Колбасные изделия	1,36	0,49	0,83
Сливочное масло	-0,02	0,76	0,29
Яйца	0,76	0,03	-0,60
Сахар-песок	0,24	-0,97	-
Чай черный байховый	0,91	0,10	0,10
Картофель	-0,06	6,45	0,28

Спрос на большинство товаров обычно растет, когда растет совокупный доход. *Степень эластичности спроса по доходу* (E_L^D) рассчитывается по формуле

$$E_L^D = \frac{Q_2 - Q_1}{\frac{Q_2 + Q_1}{2}} \div \frac{L_2 - L_1}{\frac{L_2 + L_1}{2}}. \quad (5.2)$$

Для большинства товаров коэффициент E_L^D будет иметь положительное значение, которое свидетельствует о том, что по мере роста дохода увеличивается потребление товаров высшей категории. Отрицательное значение E_L^D указывает на то, что по мере снижения дохода увеличивается потребление товаров низкого качества.

Спрос на определенный продукт зависит от цен на продукты, которые его заменяют или дополняют. Поэтому рассчитывают *перекрестную эластичность спроса*:

$$E_{xy} = \frac{Q_{2x} - Q_{1x}}{\frac{Q_{2x} + Q_{1x}}{2}} \div \frac{P_{2y} - P_{1y}}{\frac{P_{2y} + P_{1y}}{2}}. \quad (5.3)$$

Коэффициент перекрестной эластичности спроса E_{xy} позволяет измерить, насколько чувствителен спрос на один продукт (например, X) к изменению цены другого продукта (например, Y).

Если коэффициент E_{xy} имеет положительное значение, то продукты X и Y являются взаимозаменяемыми товарами. Если коэффициент E_{xy} имеет отрицательное значение, продукты X и Y взаимодополняемы. Нулевой или почти нулевой коэффициент E_{xy} свидетельствует о том, что продукты не связаны между собой, т.е. являются независимыми товарами.

Концепция ценовой эластичности применима также и к предложению благ. **Ценовая эластичность предложения** есть процентное изменение предлагаемого количества товара в результате изменения цены.

$$E_p^S = \frac{Q_2 - Q_1}{\frac{Q_2 + Q_1}{2}} \div \frac{P_2 - P_1}{\frac{P_2 + P_1}{2}}. \quad (5.4)$$

Если цена увеличивается, то эластичность предложения обычно положительна, так как более высокая цена будет для производителей стимулом к увеличению производства товара. Важнейшим фактором, влияющим на эластичность предложения, является количество времени. Чем продолжительнее время, которым располагает производитель для того, чтобы приспособиться к данному изменению цены, тем больше изменяется объем производства и тем выше эластичность предложения.

Эластичность относится к определенным временным рамкам, поэтому для большинства товаров важно различать кратковременный и долгосрочный коэффициенты эластичности. Так, для многих товаров повседневного потребления спрос более эластичен на длительном отрезке времени, чем на коротком. Это связано, во-первых, с тем, что людям требуется время, чтобы изменить свои потребительские привычки, во-вторых, с тем, что спрос на один товар может быть связан с запасом у потребителей другого заменяющего товара.

Эластичность предложения также различается в долгосрочном и краткосрочном периодах. Для большинства товаров в долгосрочном периоде предложение значительно эластичнее, чем в краткосрочном, так как предприятия не могут быстро переориентировать производство на увеличение выпуска продукции; им для этого необходим какой-то промежуток времени.

Итак, тенденция рыночного механизма к равновесию означает, что цена движется к уровню рыночной распродажи с тем, чтобы не было ни избыточного спроса, ни избыточного предложения.

5.4. Теория потребительского поведения

В основе спроса потребителей на тот или иной продукт лежит его полезность. *Полезность* – способность товара или услуги удовлетворять определённые потребности людей; удовлетворение или удовольствие, получаемое потребителем от потребления набора товаров и услуг. Полезность потребляемых единиц продукта не одинакова. В связи с этим выделяют общую и предельную полезность продукта. *Общая полезность* – это полезность всех потребляемых единиц продукции. Под *предельной полезностью продукта* имеют в виду добавочную полезность, извлекаемую потребителем из каждой дополнительной единицы продукта. В соответствии с законом убывающей предельной полезности предельная полезность каждой последующей единицы продукта будет падать. Если каждая последующая единица продукта обладает все меньшей и меньшей предельной, или добавочной, полезностью, то потребитель станет покупать дополнительные единицы продукта лишь при условии падения их цены. Падение предельной полезности продукта по мере приобретения потребителем дополнительных единиц определенного продукта называется *законом убывающей предельной полезности*.

Положение об убывающей предельной полезности играет ключевую роль в объяснении того, каким образом потребителям следует распределять свой денежный доход между различными товарами и услугами, чтобы получить максимальное удовлетворение своих потребностей.

Общая полезность (TU) с увеличением количества благ постепенно возрастает, предельная полезность – MU – каждой дополнительной единицы продукта неуклонно уменьшается. Максимум удовлетворения общей полезности достигается в точке A , когда предельная полезность становится равной нулю (рис. 5.6 и 5.7). Если дальнейшее потребление приносит вред (предельная полезность продукта отрицательна), то общая полезность снижается (см. отрезок AB на рис. 5.6 и 5.7). Чем большим количеством продукции мы обладаем, тем

меньшую ценность имеет для нас каждая дополнительная единица этого продукта. Следовательно, цена продукта определяется не общей, а предельной его полезностью для потребителя.

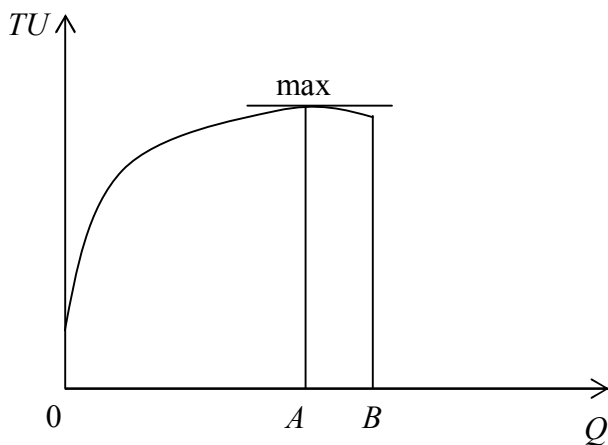


Рис. 5.6. Общая полезность TU

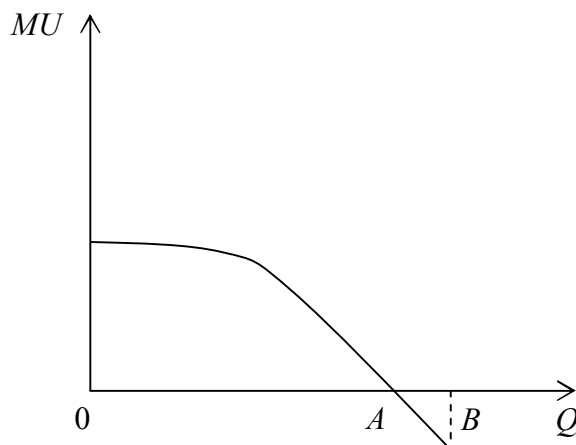


Рис. 5.7. Предельная полезность MU

Согласно закону спроса, высокая цена уменьшает величину спроса, а низкая – увеличивает величину спроса. Понижение цены товара приводит к двум различным следствиям: эффекту дохода и эффекту замещения.

Разграничение эффекта дохода и эффекта замещения имеет важное значение для понимания закономерностей ценообразования и позволяет определить изменение спроса при росте или падении цен на товары и услуги. *Эффект дохода* – это воздействие, оказываемое на спрос потребителя за счет изменения реального дохода, вызванного изменением цены блага без учета эффекта замещения. *Эффект замещения* – это изменение структуры потребительского спроса в результате изменения цены одного из товаров, входящих в потребительский набор без учета эффекта дохода. Эффекты дохода и замещения дополняют друг друга, обуславливая способность и желание потребителей купить большее количество товара.

Для нормальных товаров действие эффектов дохода и замещения объясняет увеличение спроса при понижении цены и сокращение спроса при их повышении. Для товаров низшей категории ситуация зависит от степени воздействия каждого из этих эффектов на потребительский выбор. Если эффект замещения действует сильнее эффекта дохода, то кривая спроса на товар низшей категории будет иметь

ту же форму, что и нормальный товар. Если эффект дохода действует сильнее эффекта замещения, то объём спроса на товар низшей категории падает при снижении цены товара. Закон спроса здесь не выполняется. Товары, для которых не выполняется закон спроса, называются *товарами Гиффена*.

Потребительский выбор – это выбор, максимизирующий удовлетворение потребностей рационального потребителя в условиях ограниченности ресурсов (денежного дохода). В рамках теории потребительского выбора существует несколько научных направлений:

– кардинализм – школа экономической теории; ее представители: А. Маршалл, У. Джевонс и другие считают, что при покупке товаров и услуг потребители ведут себя в соответствии с правилом максимизации полезности;

– ординализм – школа экономической теории; ее представители: В. Парето, Дж. Хикс и другие предложили для объяснения потребительского выбора использовать кривые безразличия и бюджетные линии;

– эффект дохода и эффект замещения объясняют в какой степени изменение спроса на благо вызвано изменением цены, а в какой – реального дохода.

Согласно теории кардиналистов, полезность максимизируется в том случае, если денежный доход потребителя распределяется таким образом, что каждая последняя денежная единица (рубль, доллар и другие), затраченная на приобретение любого блага, приносит одинаковую предельную полезность.

Средний потребитель – это вполне разумный человек, который стремится получить за свои деньги «всё, что можно», или максимизировать совокупную полезность. Большинство потребителей имеют достаточно отчетливую систему предпочтений в отношении товаров и услуг, предлагаемых на рынке. Покупатели представляют себе, какую именно предельную полезность они извлекут из каждой последующей единицы различных продуктов, которые могут решить купить. Все потребители испытывают на себе сдерживающее влияние бюджета. Если потребитель обладает ограниченным количеством денег, продукты, покупаемые им имеют определённую цену, тогда потребитель сможет приобрести лишь ограниченное количество товаров.

Совершая покупки товаров и услуг, потребитель руководствуется:

- полезностью благ;
- ценой благ;

– располагаемым доходом.

Приобретая товары и услуги, он решает следующую задачу: сколько единиц товаров и услуг приобрести, чтобы максимально удовлетворить свои потребности и полностью истратить свой ограниченный бюджет.

Согласно правилу *максимизации полезности*, потребитель должен так потратить свой доход, чтобы каждая денежная единица, затраченная на приобретение каждого вида продуктов, приносила бы одинаковую предельную полезность.

Допустим, потребитель покупает продукты: A , B и C . Тогда правило максимизации полезности примет вид:

$$\frac{Mu_A}{P_A} = \frac{Mu_B}{P_B} = \frac{Mu_C}{P_C},$$

где Mu_A , Mu_B , Mu_C – предельная полезность соответственно продуктов A , B , C ;

P_A , P_B , P_C – цена продуктов A , B , C .

Если потребитель уравнивает свои предельные полезности в соответствии с этим правилом, то ничто не будет побуждать его к изменению структуры расходов. Он будет находиться в состоянии равновесия.

При изменении цены продукта A равновесие потребителя нарушается. Для того чтобы снова уравнивать три отношения, исходя из новой цены продукта A , нужно, чтобы предельная полезность продуктов B и C возросла или уменьшилась. В соответствии с законом убывающей предельной полезности единственный способ уменьшить предельную полезность продукта A состоит в увеличении потребления данного продукта, а единственный способ увеличить предельную полезность продуктов B и C – в сокращении потребления данных благ. Поступая таким образом, потребитель достигнет состояния равновесия, но уже при других условиях – изменение цены продукта A при том же бюджете. Эта модель связывает закон спроса с принципом убывания предельной полезности и дает возможность построить кривые спроса на продукты A , B и C .

Другое объяснение поведения потребителя и потребительского равновесия было дано при помощи бюджетных линий и кривых безразличия.

Бюджетная линия показывает различные комбинации двух продуктов, которые могут быть приобретены при фиксированной величине денежного дохода (рис. 5.8).

Свойства бюджетной линии:

1. Наклон бюджетной линии зависит от отношения цены товара B к цене товара A (P_B / P_A). Наклон математически выражает тот факт, что потребитель должен отказаться от приобретения определенного количества товара A , чтобы купить определенное количество товара B .

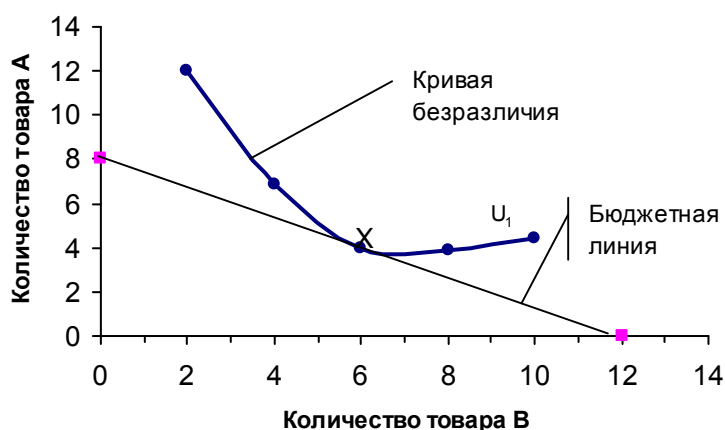


Рис. 5.8. Равновесие потребителя

2. Изменение дохода. Расположение бюджетной линии зависит от величины денежного дохода: увеличение денежного дохода приводит к перемещению бюджетной линии вправо; уменьшение денежного дохода перемещает ее влево.

3. Изменение цены. Изменение цен товаров приводит к перемещению бюджетной линии: снижение цен обоих товаров, эквивалентное увеличению денежного дохода, перемещает график вправо; рост цен на товары A и B приводит к перемещению графика влево.

Кривая безразличия демонстрирует все возможные комбинации продуктов A и B , дающие потребителю равный объем удовлетворения потребности, или полезности (рис. 5.8).

Свойства кривой безразличия:

1. Нисходящий вид кривой. Кривая, выражающая обратную связь переменных, имеет нисходящий вид.

2. Выпуклость по отношению к началу координат. Кривая безразличия выпукла, если смотреть на нее от начала координат. Наклон

кривой уменьшается по мере продвижения вдоль кривой сверху вниз. Наклон кривой безразличия отражает величину предельной нормы замещения (MRS), поскольку он показывает, в какой степени (в пределе) потребитель готов заместить один товар другим. Уменьшающийся наклон кривой безразличия свидетельствует о том, что готовность потребителя к замещению товара A товаром B уменьшается по мере перемещения вниз по кривой: $MRS = \Delta A / \Delta B$.

3. Карта безразличия. Существует целая серия кривых безразличия, или карта безразличия. Каждая кривая соответствует различной величине совокупной полезности. Кривая, расположенная правее нашей первоначальной кривой U_2 , содержит в себе большую полезность по сравнению с U_1 . Кривая безразличия, расположенная левее кривой U_1 , содержит меньшую полезность.

Равновесное положение потребителя определяется путем совмещения графиков бюджетной линии и карты безразличия в точке их касания (точка X), но не пересечения (рис. 5.8). В точке X определяется комбинация продуктов A и B , максимизирующая потребности (полезность) потребителя.

Данная комбинация состоит из четырех единиц продукта A и шести единиц продукта B .

Наклоны кривых в данной точке (рис. 5.8) должны быть равны: $P_B / P_A = MRS$.

$$MRS = \Delta A / \Delta B = (4 - 8) / (12 - 6) = -4 / 6 = -2 / 3.$$

При цене продукта A , равной 1 д. ед., и цене продукта B , равной 1,5 д. ед., наклон бюджетной линии будет равен $2/3$. $2/3 = 2/3$.

При изменении цены продукта A меняется положение бюджетной линии и комбинация продуктов A и B , которую покупает потребитель. Таким образом, используя кривые безразличия и бюджетные линии, учитывая колебание цен на продукты, изменение бюджета потребителя определенной социально-экономической группы населения, можно прогнозировать спрос. Эта информация (прогнозируемый спрос) является ценной для предприятий и дает возможность определять оптимальный объем производства и цену, максимизирующие прибыль предприятия.

Два подхода определения состояния равновесия потребителя дают одинаковый результат. Только в первом случае экономисты оперируют абсолютными величинами предельной полезности, а во вто-

ром – относительными величинами: наборами продуктов *A* и *B*. Используя данные подходы, можно вывести кривую спроса на продукт, который производит фирма.

5.5. Конкуренция и её роль в развитии деловой активности предприятий

Движущей силой прогресса в рыночной экономике является **конкуренция** (от лат. *concurrere* – сталкиваться), под которой понимается соперничество между субъектами рыночного хозяйства за выгодное положение и лидерство на рынках. Так, продавцы стремятся привлечь покупателей рекламой, качеством обслуживания, широким ассортиментом и добротным качеством товаров и услуг, добиваясь увеличения своей доли в объеме покупок. Конкуренция покупателей ведется за выбор качественных товаров по доступным ценам и проявляется в наличии очередей за покупками.

Главная сфера конкурентной борьбы – это производство товаров или конкуренция товаропроизводителей. Именно в производстве закладываются преимущества издержек, а значит, по возможности и снижения цены. Фирмы, лидирующие по качеству товаров и ценам, занимают ведущее положение на рынках. Гонка за лидером вынуждает соперничающие фирмы разрабатывать и внедрять новшества в технологиях производства, обновлять ассортимент, искать новые каналы и формы сбыта. Так конкуренция способствует научно-техническому прогрессу, росту производительности общественного труда.

Пик конкуренции определяется состоянием рыночной среды, т.е. числом конкурирующих фирм, стандартами качества продукции, свободой или ограничениями на бизнес в данной отрасли, свободой информации и ее доступностью. В табл. 5.2 дана характеристика основных типов конкурентной среды на рынках.

Таблица 5.2

Основные модели рыночной конкуренции

Рыночные условия	Типы рыночного поведения			
	свободная конкуренция	монополистическая конкуренция	олигополия	монополия
1	2	3	4	5
Число конкурирующих фирм	Большое	Среднее	Несколько крупных	Одна

Требования к качеству товаров и услуг	Стандартные	Наличие особых качеств	Фирменное качество	Приоритет технологии, уникальность продукции
---------------------------------------	-------------	------------------------	--------------------	--

Окончание табл. 5.2

1	2	3	4	5
Условия открытия бизнеса	Свобода предпринимательства	Ограничения на бизнес	Большие затруднения на бизнес	Недоступность отрасли для бизнеса
Характер рыночной информации	Открытость и доступность	Ограничения и коммерческие секреты	Фирменные информационные системы	Закрытость и доступ по разрешению или по закону
Равносильная позиция потребителей	Суверенитет потребителя	Организации потребителей	Олигопсония, законы о защите прав потребителей	Монопсония, законы об ограничении монополий
Характер конкуренции	Совершенная (чистая) конкуренция	Несовершенная конкуренция, необходимость общественного и государственного регулирования		
Примеры	Рынок продовольствия	Рынок одежды, обуви, мебели	Рынок автомобилей, тракторов, телевизоров	Рынок газа, электроэнергии, железнодорожных перевозок

Для потребителей и общества в целом предпочтительна свободная конкуренция, способствующая росту качества жизни и экономическому прогрессу. Потому в большинстве стран с рыночной экономикой действует законодательство, благоприятствующее добросовестной свободной конкуренции и ограничивающее проявление монополизма.

Благотворное влияние конкуренции заключается в достижении:

- 1) равновесной цены, имеющей тенденцию к снижению по мере роста производительности общественного труда;
- 2) многообразия товаров и разнообразия потребностей и вкусов, что способствует улучшению качества жизни населения;
- 3) экономии в расходовании ограниченных ресурсов, в нахождении более выгодных сфер и отраслей приложения капитала.

Однако конкуренцию нельзя идеализировать. Каждый конкурент хочет стать монополистом, и тенденция монополизации многих отраслей бизнеса существует повсеместно. От искусственной монопо-

лии на местных рынках через сговор в поддержании высоких цен до возникновения монополий, концентрирующих производство и сбыт продукции на глобальных рынках, – таковы проявления монополизма.

Из всех видов монополии особо выделяются естественные монополии, существующие в отраслях деятельности, использующих невозпроизводимые ресурсы или поставляющих продукцию для стратегических потребностей и не допускающих чрезмерных издержек конкуренции. По Федеральному закону РФ от 17 августа 1995 года № 147-ФЗ «Об естественных монополиях» к естественным монополиям отнесены:

- транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам;
- транспортировка газа по трубопроводам;
- услуги по передаче электрической и тепловой энергии;
- железнодорожные перевозки;
- услуги аэропортов, морских портов;
- услуги общедоступной электрической и почтовой связи.

Существует также легальная или законная монополия, защищающая права интеллектуальной собственности в виде патентов, фирменных и товарных знаков, авторских прав на интеллектуальные продукты.

Конкурентную борьбу ведут конкретные предприятия, имеющие разный конкурентный потенциал или конкурентоспособность. По рыночной позиции выделяются три группы предприятий: фирмы-лидеры, средние и отстающие, или аутсайдеры. Способность предприятия выдерживать длительную конкурентную борьбу зависит от его экономической состоятельности в решении производственных, сбытовых, финансовых и социальных проблем. В табл. 5.3 дается характеристика уровней «экономической состоятельности».

Основой экономической состоятельности предприятий является рост деловой активности по всем направлениям экономической работы: в совершенствовании производства, в коммерции, поисках инноваций и инвестиций. Фирмы-лидеры как раз и отличает первенство по всем направлениям деловой активности.

Под **деловой активностью** понимаются созидательные способности предприятия обеспечивать устойчивую конкурентоспособность и экономическую состоятельность, добиваясь роста объемов произ-

водства и сбыта продукции, поддерживая достаточную эффективность использования ресурсов, гибко адаптируясь к изменениям спроса и всей рыночной среды, прогнозируя и предупреждая угрозы спада и кризисных проявлений.

Собственники и менеджеры предприятия должны сохранять и развивать деловую активность по всем направлениям конкурентной борьбы.

Таблица 5.3

Экономическая состоятельность предприятий

Критерии состоятельности	Рыночные позиции			
	Лидеры	Типичные	Аутсайдеры	
			способные выжить	банкроты
1 Производственная состоятельность	Новые технологии и лидерство в обновлении ассортимента продукции	Типичные технологии и продукция массового спроса	Возможность реконструкции и обновления бизнес-линий	Невозможность реструктуризации
2 Рыночная состоятельность	Растущая доля на рынке, длительные договоры поставок	Устойчивая доля на рынке	Снижающаяся доля на рынке	Отсутствие заказов и сбыта
3 Финансовая состоятельность	Рентабельность более 20 % Ликвидность более 200 % Наличие предоплаты заказов	Рентабельность +(-) 10 % от средней по отрасли Ликвидность 100 – 200 % Нормальные взаиморасчеты	Самоокупаемость издержек Ликвидность от 0 до 100 % Способность оплаты долгов	Длительная убыточность и невозможность оплаты долгов
4 Социальная состоятельность	Растущая заработная плата и дивиденды, содержание социальной сферы, благотворительность	Устойчивая оплата труда и дивидендов, необходимые социальные расходы	Долги по зарплате, отсутствие дивидендов и социальных расходов	Низкая зарплата с задержкой выплаты, сокращение персонала, потеря акционеров

Производственная активность заключается в своевременном обновлении основного капитала, обеспечении полной технологической загрузки оборудования, полной и продуктивной занятости персонала при лидерстве в производительности труда и капитала. Опережение конкурентов в технологиях производства, обновлении ассор-

тимента и повышении качества продукции, лидерство в ценах создают прочную основу конкурентоспособности предприятия.

Инновационная активность предприятия заключается в опережающем жизненном цикле технологий и продукции. Выделяя достаточные средства на научные исследования и разработку новых технологий и новой продукции, первым покупая лицензии на использование пионерных разработок венчурных фирм, предприятие сохраняет свои позиции на активной части рынка, формируя спрос и предпочтения, определяя линии развития рынка на перспективу.

Инвестиционная активность предприятия состоит в поиске и привлечении необходимых инвестиций на осуществление производственных, инновационных и коммерческих проектов. Полная мобилизация внутренних источников инвестиций, привлекательность проектов для внешних инвесторов, широкий фронт инвестиционной деятельности создают основу для устойчивого лидерства в перспективе.

Коммерческая активность предприятия заключается в проведении активной маркетинговой стратегии, формировании гибких сбытовых структур, грамотной ценовой политике, умелой практике конкурентной борьбы, создании сервисных систем по обслуживанию потребителей, по изучению и формированию их потребностей.

Конкурентоспособность предприятия можно оценивать и развивать по всем направлениям деловой активности. Рост доли продаж на целевых рынках, поддержание оптимальной загрузки производственных мощностей и полной занятости персонала, широкий фронт инноваций и инвестиционных проектов, наступательная коммерческая работа характеризуют экономически состоятельное и конкурентоспособное предприятие. Одновременно эти показатели определяют качество менеджмента и предприимчивость руководителей предприятия. Такой сплав деловой работы формирует конкурентная рыночная среда.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение понятий «спрос» и «предложение».
2. В чем заключаются закон спроса и закон предложения?
3. В чем состоит отличие понятия «изменения в спросе» от понятия «изменения в величине спроса»? Проиллюстрируйте графически.

4. Каким образом устанавливается рыночное равновесие?
5. Что такое «эластичность»? Какие виды эластичности вы знаете?
6. Каковы значения эластичности спроса по цене и по доходу?
7. Для чего рассчитывают перекрестную эластичность спроса и каковы ее значения?
8. Приведите примеры товаров с высокой эластичностью по цене, по доходу; пары товаров с высокой и низкой перекрестной эластичностью. Какой знак имеет эластичность спроса по цене и почему?
9. Что представляет собой эластичность предложения?
10. Какую роль играет фактор времени в теории эластичности?
11. Объясните содержание понятий: «полезность», «предельная полезность».
12. Раскройте суть закона убывающей предельной полезности. Что означает рациональное поведение потребителя?
13. Расскажите о правиле максимизации полезности и приведите примеры его практического использования.
14. Нарисуйте кривую безразличия, объясните её содержание и свойства.
15. Почему MRS по мере движения вниз вдоль кривой безразличия снижается?
16. Нарисуйте бюджетную линию, объясните её содержание и свойства.
17. Покажите на графике состояние равновесия потребителя и измерьте наклон кривых в точке их касания.
18. Используя правило максимизации полезности и графический метод, постройте кривую спроса на товар (В или А).
19. Что такое конкуренция и какие виды конкуренции вы знаете?
20. Дайте сравнительную характеристику моделей рынков и приведите конкретные примеры развития данных моделей в экономике России.
21. Что такое экономическая состоятельность и деловая активность предприятий?

6. КАПИТАЛ И ПОВЕДЕНИЕ ФИРМ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Коммерческие организации, функционирующие в рыночной экономике, называются фирмами. *Фирма* – это хозяйственно-правовая единица, обладающая обособленным имуществом и оформленными правами юридического лица, позволяющими ей осуществлять хозяйственную деятельность, совершать сделки и нести имущественную ответственность. Как правило, большинство фирм имеет только одно предприятие, но есть фирмы, владеющие и управляющие несколькими предприятиями.

6.1. Предпринимательская деятельность. Капитал предприятия

Центральной фигурой рынка выступает предприниматель и его предприятие (организация). Именно сложная сеть деловых взаимосвязей миллионов предприятий и предпринимателей образуют структуру и механизмы микроэкономики.

Под *предпринимательской способностью* или, проще, предприимчивостью, понимается особый вид человеческих способностей, заключающийся в комбинировании и эффективном использовании всех других факторов производства (бизнеса). Предпринимательская способность состоит в умении организовать производство, умении ориентироваться в рыночной конъюнктуре, умении рисковать и принимать решения. В последнее время способности людей, вовлекать в бизнес факторы производства, приносящие доход, стали называть человеческим капиталом.

Предприниматели – предприимчивые люди, открывающие и ведущие на свой риск предприятия (бизнес). В современной экономике предприниматель должен быть не только хорошим организатором дела, способным правильно оценить проблему и ситуацию, ее породившую, и предложить решение проблемы, не только хорошим хозяином, стремящимся к приумножению капитала и его эффективному использованию. Современный предприниматель – это, прежде всего, предприниматель, внедряющий продукты, технологии, способы организации дела, формы продвижения товаров на рынках соответственно своему времени или даже на шаг впереди него.

Многообразие видов предпринимательской деятельности определяется различиями форм собственности, так по формам собственности на капитал выделяются частный, партнерский, корпоративный и общественно-представительский бизнес.

Каждый гражданин может заниматься индивидуальной предпринимательской деятельностью без образования юридического лица (статья 23 ГК РФ). Однако более устойчивым и надежным способом предпринимательства является создание и развитие деловой организации или предприятия.

От выбора организационно-правовой формы предприятия зависят принципы и способы формирования его капитала.

Капитал (от лат. *capitalis* – «главный», первоначально «главное имущество») – одна из важнейших экономических категорий, сложное и многогранное понятие, которое в самом общем виде определяется как блага, использование которых позволяет увеличивать производство будущих благ.

Капитал предприятия – это материальные и нематериальные активы, представленные в виде средств производства, интеллектуальной собственности и человеческого капитала, выступающих одновременно как запас и как дисконтированный поток доходов.

Капитал акционерного предприятия первоначально формируется как имущество. Активы данного предприятия закрепляются за ним в виде уставного капитала, чаще всего определяемого как номинальная стоимость всех выпущенных акций.

Уставной капитал является базой, с которой начинается хозяйственная деятельность предприятия. Поскольку цель этой деятельности, как правило, получение прибыли, то основная задача функционирования капитала – его увеличение, или его расширенное воспроизводство.

В результате расширенного воспроизводства происходит увеличение размеров капитала, т.е. привлечение дополнительных ресурсов и материальных, реального физического капитала, и денежного капитала. В этом проявляется действие эффекта роста масштабов производства – эффекта масштаба. Повысить прибыль и снизить средние издержки производства можно за счет эффективного использования капитала, дополнительного производства продукции, накопления человеческого капитала.

Во всех отраслях приложения капитала можно выделить две формы его движения: основной и оборотный капитал.

Основной капитал – это часть капитальных средств, участвующих в производстве в течение многих циклов, при этом затраты относятся к нескольким периодам (разносятся на несколько производств-

венных циклов), и учитываются в издержках не сразу и не полностью, а определенными частями, соответствующими доле участия в создании блага.

Оборотный капитал – это определенная часть хозяйственных сил и факторов, участвующих в производстве блага, которая полностью используется (потребляется) в производственном цикле, а расходы на такие факторы производства непосредственно учитываются в затратах данного цикла.

Основной капитал функционирует в течение нескольких лет и подлежит замене (возмещению) по мере физического или морального износа. **Износ основного капитала** – частичная или полная потеря потребительской стоимости и стоимости его элементов, как в процессе эксплуатации, так и при их бездействии. Выделяют физический и моральный износ.

Физический износ означает потерю потребительной стоимости основного капитала. Он может наступить либо в результате его интенсивного использования, либо в результате действия и воздействия естественных сил природы, вследствие чего разрушаются узлы, механизмы, детали. В результате средства труда становятся непригодными для дальнейшего использования.

Моральный износ означает потерю стоимости основного капитала вследствие появления более современного оборудования, обладающего лучшими технико-экономическими характеристиками. Различают два вида морального износа:

- 1) основной капитал обесценивается, так как аналогичное оборудование производится с меньшими затратами и становится дешевле;
- 2) в результате научно-технического прогресса (НТП) создаются высокопроизводительные виды машин и оборудования, более экономичные в эксплуатации, но имеющие более высокую стоимость.

Морально изношенное оборудование должно обновляться. Для этого разрабатываются программы технической модернизации. Выполнение этих программ требует затрат финансовых ресурсов, что обуславливает рост капиталовложений, которые идут на обновление, техническое перевооружение, модернизацию производства.

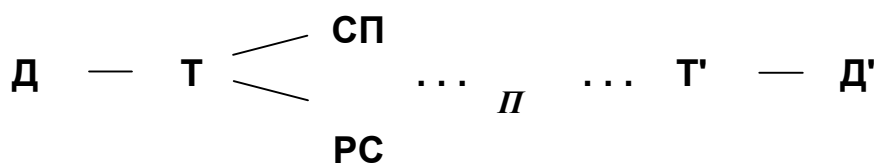
Возмещение износа основных фондов осуществляется на основе амортизации.

Амортизация – процесс постепенного перенесения стоимости основных фондов на производимую продукцию в целях накопления средств для последующего воспроизводства основного капитала. По

экономической сущности амортизация – это денежное выражение части стоимости основного капитала, перенесенной на вновь созданный продукт.

В процессе производственной деятельности капитал предприятия претерпевает постоянные изменения. Измениться может как абсолютная величина капитала, так и его структурные составляющие. Происходит превращение различных форм капитала – денежного, производительного, товарного и снова денежного. Данный процесс смены функциональных форм капитала называется **кругооборотом капитала**.

Каждый новый капитал при своем первом появлении на сцене, т.е. на товарном рынке, рынке труда или денежном рынке, появляется в виде денег. Можно считать, что первоначально капитал выступает в виде авансированных денег (или инвестиций), которые, превращаясь в материальные блага в ходе специфического хозяйственного отбора, формируют капитал предприятия и позволяют получить определенную прибыль. Этот процесс представлен расширенной формулой кругооборота капитала, которая описывает последовательное продвижение капитала через три стадии и смену трех функциональных форм капитала:



Оборот капитала включает в себя несколько кругооборотов, в результате которых осуществляется возмещение авансированного капитала (Д). Данный процесс можно определить как полный воспроизводственный цикл, когда осуществляется определенное число (t) производственных циклов. Под «производственным циклом» рассматривается период времени, в течение которого капитал осуществляет свое движение от производительной формы к товарной, и от товарной к денежной, возмещающей потребление капитала и содержащей прибыль.

Для предприятия оборот капитала достаточно важный показатель и для оценки эффективности функционирования капитала используется такое понятие, как время оборота – время от начала движения авансированной капитальной стоимости до момента ее возвращения в денежной форме, возросшей на величину прибыли.

Число оборотов капитала за год подсчитывается по формуле

$$r_0 = \frac{O}{\vartheta},$$

где r_0 – число оборотов;

O – период измерения, обычно год;

o – время оборота капитала.

Очевидно, что чем больше оборотов капитала совершается, тем большую прибыль получает предприятие в виде регулярно получаемого дохода от реализации продукции. Увеличение скорости оборота капитала обеспечивает предприятию более быстрый возврат авансированных средств (капитала), что, в свою очередь, позволяет осуществлять расширенное воспроизводство, обновление производственного аппарата, техническое совершенствование производства.

Состояние и развитие воспроизводственной структуры капитала в решающей мере зависит от инвестиций. В соответствии с Федеральным законом РФ от 12 декабря 2011 года № 427-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений», инвестициями являются денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Источники финансирования инвестиционного процесса по своему изначальному происхождению складываются из средств федерального и региональных бюджетов, собственных средств предприятий, заемных и привлеченных средств, средств населения и иностранных инвестиций.

К собственным источникам относятся:

- амортизационный фонд;
- капитализация доходов предприятия (прибыль и т.д.);
- средства от эмиссии и продажи ценных бумаг (кроме облигаций);
- средства, выделяемые вышестоящими холдинговыми и акционерными компаниями, промышленно-финансовыми группами на безвозмездной основе;
- средства работников предприятий.

Основная доля собственных средств для инвестиционной деятельности приходится на амортизационные отчисления и прибыль.

К внешним источникам инвестиций относятся:

- долгосрочные и краткосрочные кредиты;
- залоговые операции;
- лизинг;

- средства населения;
- средства новых рыночных структур (банков, бирж, инвестиционных фондов);
- государственные капитальные вложения;
- иностранные инвестиции;
- франчайзинг;
- опционы.

Соотношение между собственными и заемными средствами – один из важнейших финансовых показателей работы предприятия. Важность этого показателя заключается в выборе экономической политики предприятия при использовании различных средств, либо собственных, либо привлеченных, что особо важно для процесса расширенного воспроизводства капитала предприятия.

Немаловажную роль играет также и наличие в активах предприятия нематериальных активов. «Нематериальный» капитал обычно не отражается в финансовых документах, не имеет стоимостной оценки, но участвует в процессе получения прибыли и сам приносит прибыль. Чаще всего этот капитал служит основой организации производства. К нему относят: предпринимательские (деловые) идеи; каналы распределения производимых товаров (каналы сбыта); деловые связи; обладание определенными секретами производства (технологии, технические решения, решения в области дизайна и т.д.); обладание эксклюзивной информацией экономического или делового характера. Все это при определенных условиях оказывает существенное влияние на величину прибыли и уровень развития производства.

Общий показатель эффективности использования капитала предприятий может определяться двояко:

1) как отношение валовой выручки предприятия за определенный период времени к величине его капитала:

$$\mathcal{E}_B = \frac{B}{K},$$

где \mathcal{E}_B – эффективность использования капитала соответственно по валовой выручке;

B – валовая выручка предприятия;

K – стоимость капитала предприятия;

2) как отношение прибыли предприятия за определенный период времени к величине его капитала:

$$\mathcal{E}_\Pi = \frac{\Pi}{K},$$

где \mathcal{E}_Π – эффективность по прибыли предприятия;

Π – прибыль предприятия.

Наряду с общими показателями эффективности использования капитала предприятий следует рассчитывать частные показатели эффективности.

Показателем эффективности использования основного капитала предприятий выступает капиталотдача (фондоотдача), которая рассчитывается по формуле:

$$KO = \frac{Q}{K_{осн}},$$

где KO – капиталотдача (фондоотдача);

Q – объем реализованной товарной продукции (валовая выручка), тыс. руб.;

$K_{осн}$ – среднегодовая стоимость основного капитала предприятия, тыс. руб.

Обратным показателем капиталотдачи (фондоотдачи) является капиталоемкость (фондоемкость):

$$KE = \frac{K_{осн}}{Q}.$$

При улучшении использования основного капитала предприятия растет его капиталотдача и уменьшается капиталоемкость.

Эффективность использования оборотного капитала измеряется, прежде всего, показателем его оборачиваемости. Оборачиваемость оборотного капитала есть продолжительность последовательного прохождения им стадий производства и обращения.

Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала (скорость оборота) характеризует размер объема выручки от реализации (Bp) на 1 руб. стоимости оборотного капитала:

$$K_{об} = \frac{Bp}{Oк}.$$

$$Kз = \frac{Oк}{Bp}.$$

Величина, обратная скорости оборота оборотного капитала, показывает величину оборотных средств, авансируемых на один рубль выручки от реализации продукции:

Это соотношение характеризует степень загрузки капитала в обороте и представляет собой коэффициент загрузки оборотного капитала. Коэффициенты оборачиваемости и загрузки оборотного капитала имеют большое значение, поскольку скорость обращения оборотного капитала в денежную форму оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятий. Кроме того, увеличение скорости оборота оборотного капитала при прочих равных условиях характеризует повышение инвестиционной привлекательности предприятий.

6.2. Издержки предприятия в краткосрочном периоде

В целях достижения экономической и финансовой устойчивости предприятие стремится приобрести конкурентное преимущество, регулируя уровень расходов или издержек. Денежные средства, которые фирма расходует на приобретение ресурсов, называют *издержками* фирмы. Различают бухгалтерские и экономические (альтернативные) издержки. *Бухгалтерские издержки* – это внешние, явные платежи фирмы, отражаемые на бухгалтерских счетах, например, покупка фирмой ресурсов на стороне. *Экономические (альтернативные) издержки* включают, кроме внешних, явных издержек, внутренние, неявные издержки в виде стоимости ресурсов, являющихся собственностью фирмы. Например, владелец фирмы использует для её организации свой капитал и сам работает в ней менеджером.

С точки зрения характера оборота и возмещения капитала (основного и оборотного), в деятельности фирмы различают краткосрочный и долгосрочный периоды. *Краткосрочный период* достаточен для возмещения оборотного и амортизируемой части основного капитала. *Долгосрочный период* предполагает время для возмещения как оборотного, так и основного капитала и длится несколько лет.

В краткосрочном периоде действует *закон убывающей предельной отдачи фактора производства, или закон убывающей предельной производительности фактора производства*. Суть закона: начиная с определённого момента времени, последовательное присоединение единиц переменного ресурса (например, труда) к неизменному фиксированному ресурсу (например, капиталу) даёт уменьшающийся добавочный, или предельный продукт (*MP*). *Предельный продукт* – это дополнительный продукт, произведенный сверх определенного объема.

В краткосрочном периоде различают следующие виды издержек:
– общие или суммарные издержки (*ТС*);

- средние издержки или издержки на единицу продукта (ATC);
- предельные издержки (MC).

Общие издержки есть сумма постоянных (FC) и переменных издержек (VC):

$$TC = FC + VC. \quad (6.1)$$

Постоянные издержки (FC) включают затраты фирмы на содержание постоянных факторов производства (эксплуатация зданий, сооружений, оборудования, административно-управленческие расходы, арендная плата, страховые платежи и др.). Их величина практически не зависит от объёма производства. Они существуют даже тогда, когда фирма бездействует (рис. 6.1).

Переменные издержки (VC) включают денежные затраты фирмы на приобретение оборотных активов – затраты на сырьё, материалы, полуфабрикаты, энергию, заработную плату и др. Их величина меняется вместе с объёмом производства (рис. 6.1).

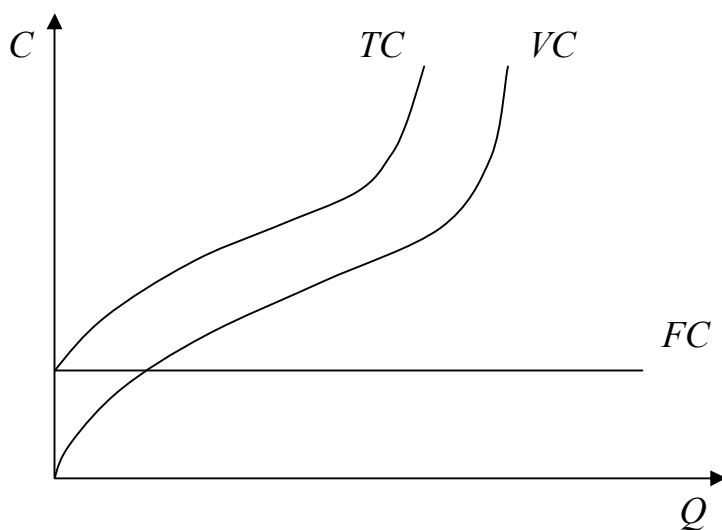


Рис. 6.1. Общие, постоянные и переменные издержки:
 C – издержки производства; Q – объём продукции

Из рис. 6.1 видно, что переменные и общие издержки возрастают вместе с увеличением выпуска продукции, однако темп роста этих издержек неодинаков. По мере роста производства они первоначально растут очень быстро, затем по мере дальнейшего увеличения объёма производства темп их роста замедляется, и они растут медленнее, чем продукция. В дальнейшем, когда вступает в действие закон снижения предельной производительности, переменные и общие издержки начинают обгонять рост производства (рис. 6.1).

Если фирме нужно определить, какова её прибыль или убытки на единицу продукта, рассчитываются валовые издержки в расчёте на единицу продукции, или средние издержки (ATC). ATC есть сумма средних постоянных (AFC) и средних переменных издержек (AVC):

$$ATC = AFC + AVC, \quad (6.2)$$

Постоянные издержки в расчёте на единицу продукции рассчитываются по формуле

$$AFC = FC/Q. \quad (6.3)$$

По мере увеличения объёма производства AFC падают (рис. 6.2).

Переменные издержки в расчёте на единицу продукции рассчитываются по формуле

$$AVC = VC/Q. \quad (6.4)$$

По мере увеличения объёма производства AVC сначала падают, достигают своего минимума, а затем под действием закона убывающей предельной производительности, начинают расти (рис. 6.2).

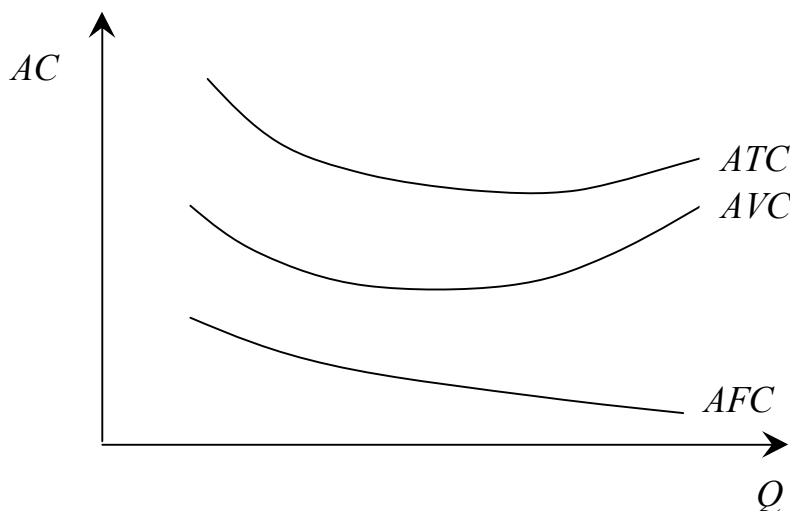


Рис. 6.2. Динамика средних общих, постоянных и переменных издержек:
 Q – объём производства; AC – средние издержки

ATC – общие или валовые издержки на единицу продукции рассчитываются по формуле

$$ATC = TC/Q. \quad (6.5)$$

Динамика ATC отражает динамику AFC и AVC . Пока снижаются и те, и другие, ATC падают. Когда по мере увеличения объёма произ-

водства рост переменных издержек начинает обгонять падение постоянных, то ATC начинают расти (рис. 6.2).

Для анализа экономического положения фирмы на рынке необходимо определять *предельные издержки* (MC), или издержки на производство дополнительной единицы продукции, произведенной сверх определенного объема (рис. 6.3). Предельные издержки показывают, во сколько обойдётся фирме увеличение выпуска продукции на единицу и рассчитываются по формуле

$$MC = \Delta TC / \Delta Q. \quad (6.6)$$

Совмещение кривых средних и предельных издержек показывает, что кривая предельных издержек пересекает средние издержки, когда последние минимальны (рис. 6.3).

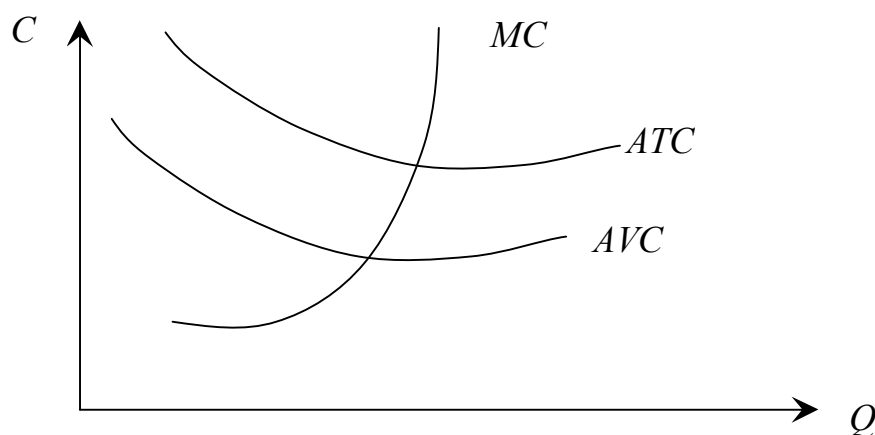


Рис. 6.3. Динамика предельных и средних издержек

С изменением технологии и цен ресурсов меняются и издержки. На графике это отражается сдвигами кривых издержек вверх или вниз.

6.3. Издержки предприятия в долгосрочном периоде

В долгосрочном периоде фирма может возмещать и изменять все используемые экономические ресурсы. Издержки производства на единицу продукции в долговременном периоде называются долгосрочными средними издержками ($LATC$).

Кривая $LATC$ представляет собой кривую, огибающую бесконечное число кривых краткосрочных средних издержек производства, которые соприкасаются с ней в точках их минимума (рис. 6.4).

На рис. 6.4 использованы обозначения: $LATC$ – кривая долгосрочных средних издержек; $ATC_1, ATC_2, \dots, ATC_5$ – кривые краткосрочных средних издержек; q_1, q_2, \dots, q_5 – объем продукции при минимальных издержках соответственно кривых ATC_1, ATC_2 и т.д.; q_5 – эффективный размер фирмы, т.е. такой размер, при котором предприятие минимизирует свои долгосрочные средние издержки.

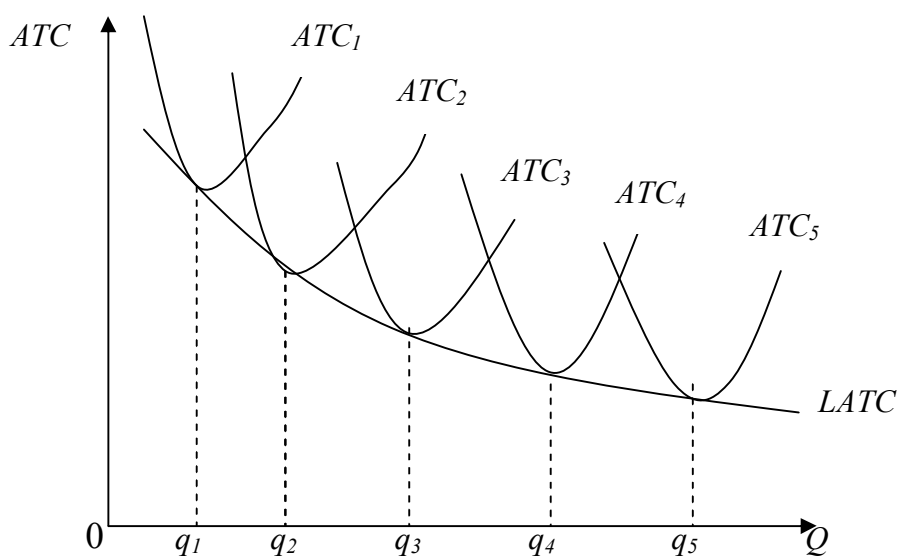


Рис. 6.4. Кривая долгосрочных средних издержек

Динамика $LATC$ и, соответственно, форма кривой $LATC$ зависит от эффекта масштаба (рис. 6.5). Под масштабом понимается размер фирмы, измеряемый объемом выпуска продукции.

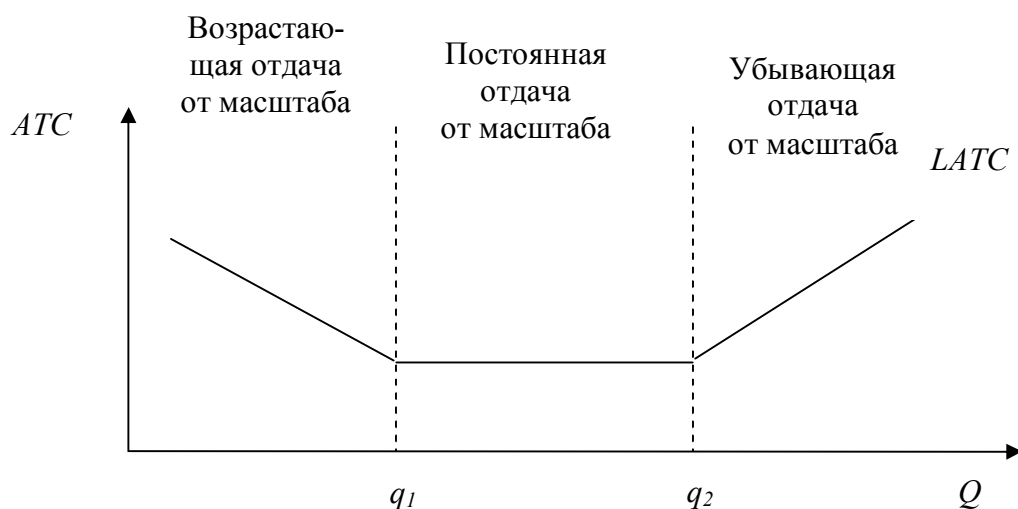


Рис. 6.5. Эффект масштаба

В зависимости от соотношения темпов роста издержек и объёма производства различают:

– возрастающую отдачу от масштаба. Она имеет место тогда, когда объём производства растёт быстрее, чем растут издержки, и, следовательно, *LATC* падают;

– убывающую отдачу от масштаба. Она имеет место, когда издержки производства растут быстрее, чем объём производства, и, следовательно, *LATC* растут по мере увеличения выпуска продукции;

– постоянную отдачу от масштаба. Она имеет место тогда, когда издержки и объём производства растут одинаковыми темпами, и, следовательно, *LATC* остаются постоянными при всех объёмах производства.

Причиной возрастающей отдачи от масштаба является рост производительности труда. Однако возрастающая отдача от масштаба в долговременном периоде не является беспредельной. Со временем расширение фирмы может привести к убывающей отдаче от масштаба, т.е. к росту издержек производства единицы продукции.

По мере расширения фирмы разрастается аппарат управления, из-за бюрократической волокиты возникают проблемы с обменом информацией и координации решений. В результате падает эффективность производства, и *LATC* растут.

Динамика *LATC*, отражающая эффект масштаба лежит в основе концепции минимального эффективного размера фирмы и даёт возможность определить структуру отрасли.

В рыночной экономике кроме трансформационных издержек, связанных с возмещением и амортизацией фондов предприятия, существуют так называемые транзакционные издержки, обусловленные обменом товаров и услуг.

Транзакционные издержки представляют собой затраты, связанные с обменом товаров и услуг. Данное понятие ввел американский ученый Р. Коуз. Другой экономист Д. Норт выделил следующие *типы транзакционных издержек*:

– издержки поиска информации – затраты времени и ресурсов на поиск партнеров, поставщиков, сбор информации о ценах;

– издержки ведения переговоров для определения условий обме-

на, типа контракта и оформления сделки;

- издержки измерения и выявления качества, затраты на разработку системы стандартов и контроль над ней, затраты на охрану фирменных знаков и торговых марок;

- издержки четкого определения и защиты прав собственности с помощью юридической системы;

- издержки оппортунистического поведения, к которым относятся нарушение условий контракта, отлынивание от работы и др.

Укрупненная классификация всех затрат предприятия включает:

- затраты на подготовку и организацию производства;

- затраты на само производство;

- затраты на реализацию продукции.

Затраты на производство и реализацию продукции определяются в соответствии с инструкцией Министерства финансов РФ и строго контролируются налоговой инспекцией.

В практике российских предприятий издержки производства, выраженные в деньгах, принимают форму себестоимости продукции. *Себестоимость продукта* – это затраты предприятия в денежной форме на производство и реализацию продукции. Себестоимость подсчитывается или калькулируется путем группировки затрат по:

- элементам затрат (сырье, основные и вспомогательные материалы, комплектующие и др.);

- калькуляционным статьям (обобщение расходов по целевому их назначению);

- способу отнесения затрат (прямые и косвенные). Прямые затраты – затраты переменных факторов производства. Косвенные – затраты постоянных факторов производства.

Себестоимость является важной составляющей цены продукта. Кроме нее в цену продукта входит прибыль.

6.4. Равновесие фирмы на рынке совершенной конкуренции

Коммерческая фирма самостоятельно производит продукцию (услуги), пользуясь спросом, стремится полностью окупить свои расходы за счёт доходов и получить максимально возможную прибыль. В каждый момент она решает комплекс задач: какую продукцию производить, в каком количестве выпускать, какую технологию использовать, по какой цене её продавать и какая прибыль при этом

будет получена?

На поведение фирм существенное влияние оказывает тип рынка:

- совершенная конкуренция (встречается в сельском хозяйстве);
- чистая монополия (рынки газа, водоснабжения, транспорта и др.);
- монополистическая конкуренция (рынки продовольствия, обуви, одежды и др.);
- олигополия (рынки автомобилей, цемента, станков, нефтепродуктов и др.).

На рынках *совершенной конкуренции* большое число фирм производят и продают стандартизированный (однородный) продукт; вход и выход из отрасли не ограничен; число покупателей и продавцов на этом рынке велико; покупатели и продавцы обладают полной информацией о ценах продаваемых товаров. Конкурентная фирма не обладает рыночной властью для установления рыночной цены в силу незначительной доли в общем объёме производства. Она только приспосабливается к уровню цен. Поэтому кривая спроса на продукт конкурентной фирмы совершенно эластична (параллельна горизонтальной оси координат) и является одновременно её кривой дохода (рис. 6.6).

В этих условиях конкурентная фирма будет стремиться приспособить свой объём производства за счёт изменения переменных факторов производства. Оптимальный объём производства (объём производства, необходимый для получения максимальной прибыли) фирма может определить двумя способами: во-первых, путём сравнения валового дохода ($ВД$) и валовых издержек ($ВИ$) и, во-вторых, путём сравнения предельного дохода (MR) и предельных издержек (MC). Используя первый способ, фирма выберет такой объём производства, при котором разность между $ВД$ и $ВИ$ будет наибольшей ($ВД - ВИ = Прибыль$); или такой объём производства, при котором убытки будут меньше, чем её постоянные издержки, так как при закрытии фирмы её потери будут равны постоянным издержкам. В последнем случае фирма минимизирует убытки, не прекращая производства.

Альтернативным методом определения оптимального объёма производства является сравнение предельного дохода (MR) и предельных издержек (MC). В соответствии с правилом $MR=MC$, выпуск продукции можно начинать, если цена единицы товара не менее средних переменных издержек (AVC); объём производства можно увеличивать до тех пор, пока предельные издержки не превысят пре-

дельный доход; наиболее прибыльным выпуском продукции является такой объём производства, при котором предельный доход равен предельным издержкам. Это правило применимо для любой фирмы независимо от формы рыночной структуры.

Экономическое положение конкурентной фирмы зависит от рыночной цены на продукт и уровня её издержек. Если цена продукта превышает средние общие издержки (ATC) на его производство, то фирма получает экономическую прибыль (рис. 6.6). Если рыночная цена ниже ATC , то фирма несёт убытки (рис. 6.7).

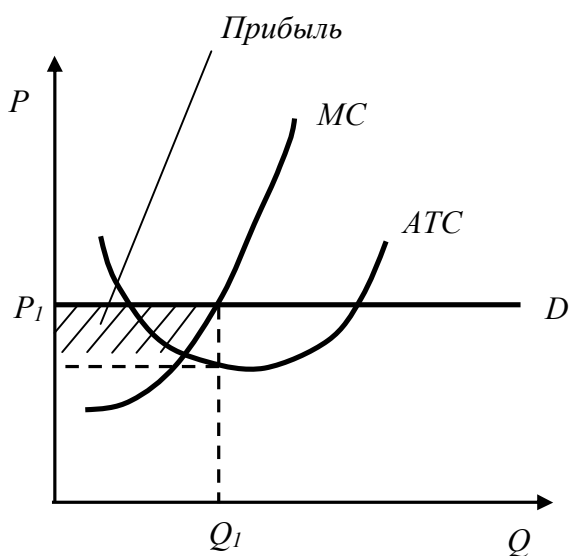


Рис. 6.6. Прибыль конкурентной фирмы в краткосрочном периоде

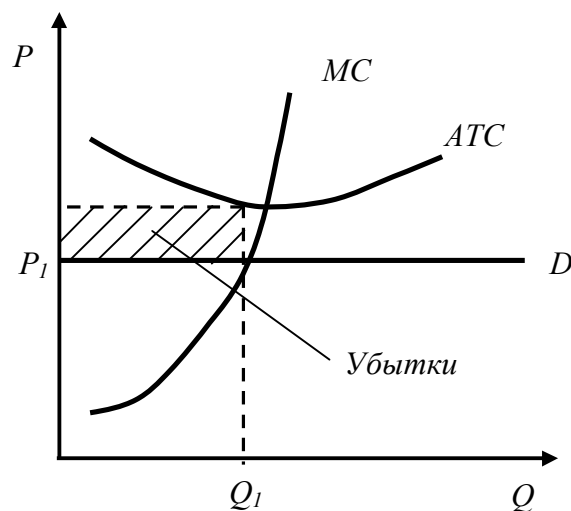
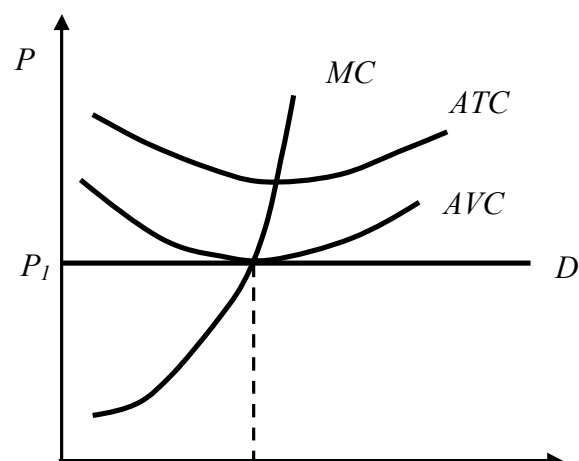
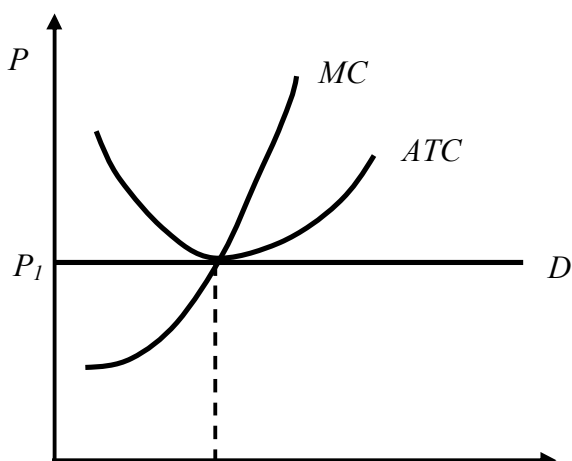


Рис. 6.7. Убытки конкурентной фирмы в краткосрочном периоде

Цена равная ATC , позволяет фирме получать нормальную прибыль (рис. 6.8). Производство прекращается в том случае, если цена товара падает ниже минимального уровня средних переменных издержек (AVC).



Q_1 Q

Рис. 6.8. Равновесие фирмы в долгосрочном периоде

Следовательно, в краткосрочном периоде конкурентная фирма может быть прибыльной или убыточной. На рис. 6.9 изображена кривая предложения конкурентной фирмы в краткосрочном периоде. Она представляет собой отрезок кривой MC , берущий своё начало в точке равенства цены, предельных и средних переменных издержек.

В долговременном периоде конкурентная фирма становится безубыточной. Долгосрочный период времени достаточный для того, чтобы фирма могла расширить, либо сократить свои производственные мощности. Свободная конкуренция между фирмами приводит к тому, что цена продукта на рынке будет наименьшей, равной предельным и общим средним минимальным издержкам ($P = MC = ATC_{\min}$) (рис. 6.8).

Безубыточность конкурентных фирм достигается путём приспособления к изменяющейся конъюнктуре рынка. Например, наличие экономической прибыли привлекает в отрасль новые фирмы, вследствие чего предложение продукции будет увеличиваться до тех пор, пока цена не снизится и не сравняется с MC и ATC_{\min} , а убытки вынудят часть фирм покинуть отрасль, вследствие чего предложение уменьшится, а цена будет повышаться до тех пор, пока не сравняется с MC и ATC_{\min} .

Выполнение тройного равенства в точке пересечения кривых $P = MC$ и $P = ATC_{\min}$ свидетельствует о том, что в условиях совершенной конкуренции ресурсы используются эффективно в соответствии с предпочтениями потребителей. Производство каждого продукта осуществляется до той точки, в которой его цена равна предельным издержкам ($P = MC$); и каждый товар производится с применением наилучшей технологии, т.е. с использованием минимума ресурсов ($P = ATC_{\min}$). Поэтому в экономике совершенной конкуренции предельные общественные затраты (MSC) равны предельным общественным выгодам (MSB).

 Q_1 Q

Рис. 6.9. Кривая предложения фирмы в краткосрочном периоде

6.5. Равновесие фирм на рынке чистой монополии

Принципиально иначе ведет себя фирма на рынке чистой моно-

полии. Если конкурентная фирма в целях получения максимальной прибыли приспособливает свой объём производства к рыночной цене, то чистая монополия контролирует и цену, и объём производства. *Монополия* представляет собой рыночную структуру, в которой одна фирма является производителем (продавцом) товара, не имеющего на рынке близких заменителей. Различают естественную, открытую, закрытую, простую и занимающуюся дискриминацией монополию. Кривая спроса на продукт монополии является кривой отраслевого спроса и имеет вид нисходящей. Это свидетельствует о том, что высокие цены могут быть при небольших объемах выпуска, а низкие цены при больших объёмах производства.

В краткосрочном периоде монополия, максимизируя прибыль, производит такое количество продукции, при котором $MR = MC$. Цена, устанавливаемая монополистом на свою продукцию (P_1), определяется высотой кривой спроса в точке выпуска (Q_1), дающего максимальную прибыль (рис. 6.10).

Такая цена всегда выше предельных издержек ($P > MC$) и выше средних общих издержек ($P > ATC$). Поэтому не регулируемая государством чистая монополия в краткосрочном периоде, как правило, получает экономическую прибыль. Поскольку монополия может манипулировать объёмом производства и ценой продукта, для неё не существует какой-то определённой кривой предложения.

В целях получения максимальной прибыли монополия может осуществлять *ценовую дискриминацию*, устанавливая разные цены для покупателей с неодинаковыми доходами. При этом монополия назначает для каждой группы покупателей максимально возможную цену, которую они готовы заплатить. Политика ценовой дискриминации даёт возможность производить такой объём продукции, какой был бы в условиях конкурентного рынка.

В долговременном периоде прибылям монополии всех видов угрожают, во-первых, конкуренты, производящие взаимозаменяемый продукт, во-вторых, государственное регулирование цен и тарифов. Поэтому в кратковременном периоде монополия, скорее всего, безубыточна, потому что получает среднеотраслевую (или несколько выше среднеотраслевой) прибыль.

Чтобы оценить эффективность чистой монополии, необходимо сравнить данную структуру рынка с совершенной конкуренцией. Для этого используют тройное равенство $MR = MC = ATC_{\min}$. По сравне-

нию с конкурентной фирмой (Q_2 и P_2) монополия производит меньший объём продукции (Q_1) и устанавливает более высокую цену на свой продукт (P_1), что означает, во-первых, недоиспользование ресурсов для данного продукта ($P > MC$); во-вторых, применение не самой передовой, ресурсосберегающей, дешёвой технологии, или недогрузку производственных мощностей ($P > ATC$). Монопольная цена даёт возможность перераспределять в пользу монополий часть доходов потребителей (рис. 6.11).

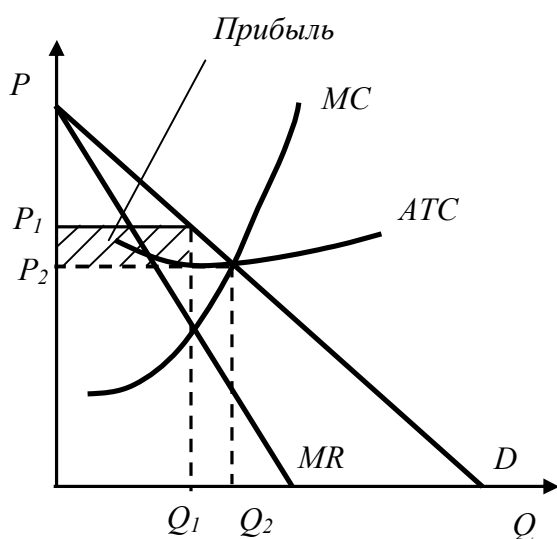


Рис. 6.10. Прибыль монополии в краткосрочном периоде

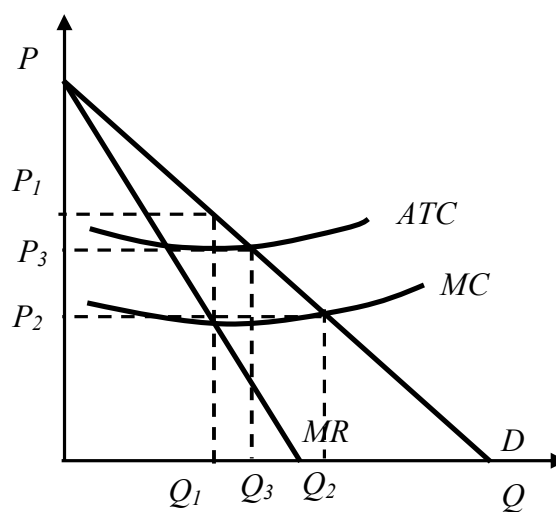


Рис. 6.11. Регулируемая монополия

По отношению к монополиям используются различные варианты государственного регулирования цен:

1) государство, чтобы заставить монополию эффективно использовать ресурсы, устанавливает цену (Q_2), равную предельным издержкам ($P = MC$). В этом случае монополия должна субсидироваться государством;

2) государство устанавливает цену (Q_3), равную средним общим издержкам ($P = ATC$), которая даёт возможность монополии получать нормальную прибыль (рис. 6.11).

6.6. Равновесие и эффективность фирм на рынке монополистической конкуренции

Монополистическая конкуренция как структура рынка, располагающаяся между совершенной конкуренцией и чистой монополией, содержит в себе их характерные признаки. Для *монопольно-конкурентного рынка* характерны: наличие множества фирм, производящих дифференцированный продукт, несколько отличающийся от продукции конкурентов; свободный вход и выход с рынка.

Дифференциация продукта придаёт данной структуре рынка черты уникальности. Поэтому монопольно-конкурентные фирмы обладают некоторым контролем над ценой своих товаров, как и при чистой монополии. Наличие множества небольших фирм делает данную структуру рынка похожей на чистую конкуренцию. Однако в отличие от совершенной конкуренции сбыт монопольно-конкурентной фирмы ограничен и определяется такими факторами как рыночная цена, качество продукта, величина расходов на рекламу.

Кривая спроса фирмы в условиях монополистической конкуренции имеет отрицательный наклон, по сравнению с условиями монополии, является более эластичной, поскольку фирме приходится сталкиваться с большим числом конкурентов, производящих взаимозаменяемые товары.

Краткосрочное равновесие монопольно-конкурентной фирмы достигается аналогично равновесию простой монополии (монополия, которая не занимается ценовой дискриминацией). Она производит такое количество продукции, при котором $MR = MC$. Цена (P_1), устанавливаемая ею на свою продукцию, определяется высотой кривой спроса в точке выпуска (Q_1), дающего максимальную прибыль (рис. 6.12).

В краткосрочном периоде в условиях монополистической конкуренции возможны две ситуации: во-первых, экономическая прибыль (если рыночная цена выше средних общих издержек) и, во-вторых, убытки (если цена ниже средних общих издержек) (рис. 6.12 и 6.13).

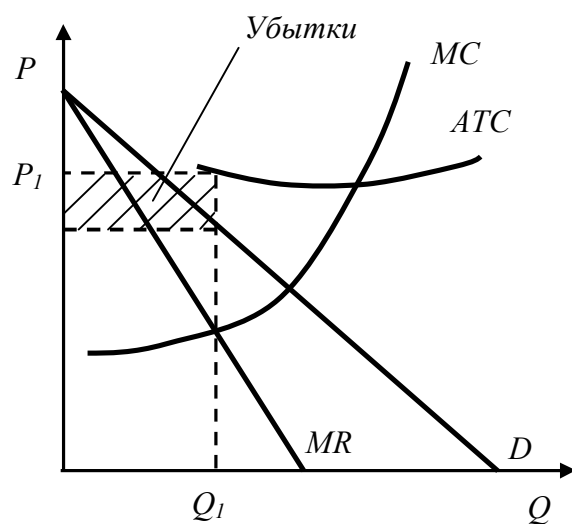
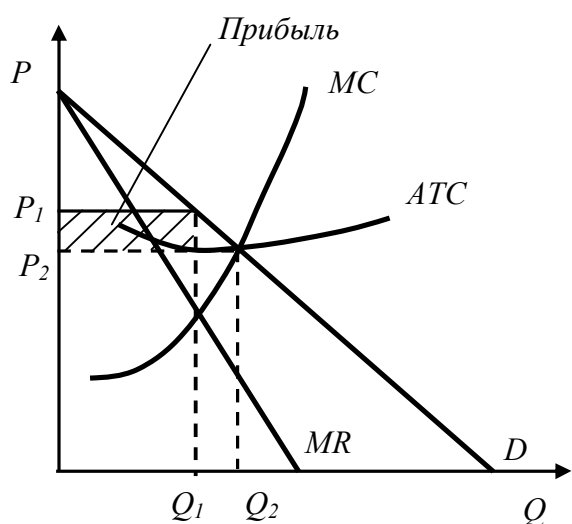


Рис. 6.12. Прибыль в краткосрочном периоде

Рис. 6.13. Убытки в краткосрочном периоде

Свободный вход на данный рынок в долгосрочном периоде приводит к безубыточности монопольно-конкурентных фирм (устанавливаемая цена P_1 равна долгосрочным средним общим издержкам при оптимальном объёме Q_1 , и каждая фирма получает только нормальную прибыль) (рис. 6.14).

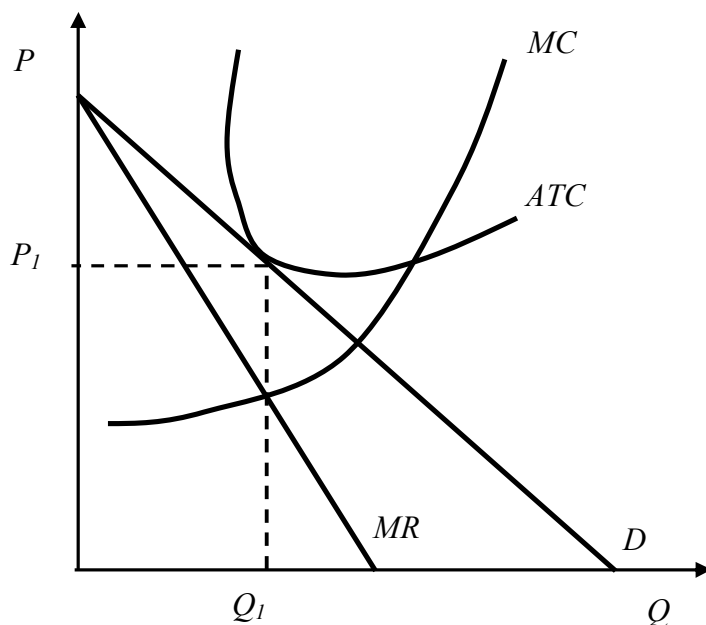


Рис. 6.14. Безубыточность монопольно-конкурентной фирмы

Поскольку монопольно-конкурентные фирмы производят дифференцированный продукт, то для данного рынка характерна неценовая конкуренция. Её инструментами являются: развитие продукта (повышение его качества), рекламирование продукта и послепродажное обслуживание.

Экономическая эффективность требует выполнения условий, в соответствии с которыми $P=MC=ATC$. Причем выполнение равенства $P=MC$ необходимо для эффективного распределения экономических ресурсов, а равенство $P=ATC_{\min}$ означает, что потребители должны покупать наибольший объём продукта по самой низкой цене,

т.е. предполагает максимальную производственную эффективность.

Однако при монополистической конкуренции эти условия не осуществляются (рис. 6.12). Установленная монополюльно-конкурентной фирмой цена в долговременном периоде превышает предельные издержки ($P_1 > MC$) и минимальные средние общие издержки ($P_1 > ATC_{min}$). Первое обстоятельство означает, что ресурсы недораспределяются; второе – монополюльно-конкурентные фирмы функционируют с избыточными производственными мощностями (фактический объём производства меньше, чем тот, который минимизирует средние издержки). Следует сказать, что в условиях монополистической конкуренции фирма производит объём продукции больший (Q_1), чем чистая монополия, но меньший, чем конкурентная фирма (Q_2), и назначаемая ею цена (P_1), ниже монополюльной, но выше конкурентной (P_2) (рис. 6.14). Однако такая неэффективность рыночного механизма в условиях монополистической конкуренции компенсируется возможностями широкого выбора разнообразных товаров.

6.7. Модели и регулирование олигополии

На олигополистическом рынке конкурируют несколько производителей (продавцов), имеющих преобладающую долю продаж; вход в отрасль для новых фирм затруднен или невозможен; олигополии производят как стандартизированный, так и дифференцированный продукт. Немногочисленность фирм в отрасли порождает всеобщую взаимозависимость, которая вынуждает каждую фирму взвешивать ответные действия, реакцию конкурентов при изменении своей ценовой политики. Поскольку эта реакция неоднозначна и непредсказуема, то очень сложно создать общую теорию олигополии.

В настоящее время разработано несколько моделей, описывающих конкретные хозяйственные ситуации. К их числу относятся: 1) модель дуополии Курно (ценовая война); 2) модель ломаной кривой спроса (жесткость ценообразования); 3) модель, основанная на тайном сговоре (картель); 4) модель некооперативного поведения, объяснить которую можно на основе теории игр; 5) модель ценового лидерства и др.

Краткая характеристика некоторых моделей:

Модель, основанная на тайном сговоре. Тайный сговор – это не-

гласное соглашение о фиксировании цен и разделе рынков, заключаемое в целях ограничения конкуренции и увеличения прибыли, предотвращения войны цен, установления барьеров для проникновения на рынок. Олигополисты вступают в тайный сговор при наличии сходных условий изменения спроса и издержек. Тайные соглашения заключаются в различных формах. Это могут быть картельные или джентльменские соглашения, а также согласования без соглашения. Картель – это формальное письменное соглашение о ценах и квотах. Его образование приводит к возникновению монополии (рис. 6.15).

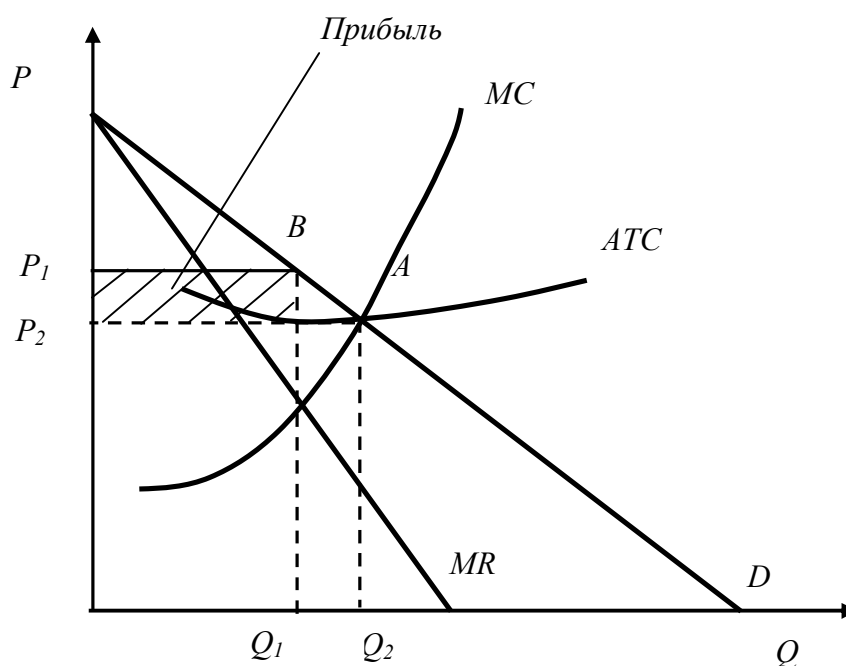


Рис. 6.15. Тайный сговор олигополистических фирм

В условиях свободной конкуренции равновесие сложилось бы в точке A, где пересекаются кривые рыночного спроса и рыночного предложения. При образовании монополии равновесие устанавливается при $MR=MC$ и обозначается точкой B. При этом происходит повышение цены и снижение объёма производства. Все фирмы, вошедшие в картель, пользуются преимуществами монополии.

Однако существует проблема стабильности тайных соглашений. Их трудно организовать и сохранить, поскольку:

а) заключение соглашений ведёт к увеличению прибыли и усилению экспансии в отрасль новых капиталов;

б) различия в спросе и издержках ведут к тому, что не будет единой, приемлемой для всех, цены;

в) существует проблема жульничества со стороны участников соглашения. Нарушение квот выпуска продукта является очень выгодным. Дополнительные продажи увеличивают прибыль участников соглашения;

г) имеются правовые препятствия в лице антимонопольного законодательства.

Модель ценового лидерства – это практика ценообразования, в соответствии с которой лидер (доминирующая фирма) изменяет цену, а все другие фирмы автоматически следуют этому изменению. Причём ценовой лидер руководствуется следующими принципами ценообразования:

а) изменение цен осуществляется только при значительных изменениях издержек и спроса. Поэтому корректировки цен относительно редки;

б) цена может устанавливаться ниже уровня, максимизирующего прибыль, чтобы помешать проникновению на рынок новых конкурентов;

в) оповещение о необходимости повысить цены осуществляется в устной форме (выступления в печати и интервью администраторов).

Модель некооперативного поведения олигополии, объяснить которую можно, используя теорию игр. Допустим, на рынке конкурируют две фирмы, торгующие фотобумагой. Каждая фирма в целях увеличения объёма продаж и прибыли рекламирует свой товар. Фирма знает, что её прибыль зависит от того, занимается ли также рекламой её конкурент или нет.

Результаты конкуренции сведём в матрицу результатов рекламирования (рис. 6.16):

		Стратегии фирмы 1	
		Рекламирует	Не рекламирует
Стратегии фирмы 2	Рекламирует	изменение прибыли –8 –8	изменение прибыли –20 +20
	Не рекламирует	изменение прибыли +20 –20	изменение прибыли 0 0

Рис. 6.16. Матрица результатов рекламирования

Если первая фирма будет рекламировать, а вторая нет, то первая

– будет получать ежемесячно прибыль 20 млн. долл.

Если вторая фирма тоже начнёт рекламную кампанию, то обе фирмы потеряют по 8 млн. долл. ежемесячной прибыли, так как понесут издержки реализации, но ни одна не увеличит своих продаж.

Для второй фирмы результаты те же: она может выиграть, если первая фирма не предпримет рекламных усилий.

Обеим фирмам выгоднее, если ни одна из них не рекламирует свой товар. В этом случае в их прибылях не будет изменений.

Поскольку обе фирмы стремятся избежать наихудшего варианта (потерю в 20 млн. долл.), то обе предпочитают рекламировать свой товар, стремясь за ежемесячным выигрышем в 20 млн. долл. и обе в итоге имеют ежемесячные потери в 8 млн. долл. Таким образом, олигополистические фирмы сводят на нет рекламные усилия друг друга.

Единой оценки эффективности олигополистического ценообразования нет. Существуют две точки зрения по поводу эффективности данной структуры рынка. Во-первых, традиционно полагается, что олигополия близка к монополии. Олигополия, как и монополия, ограничивает объём производства в целях повышения цены и прибыли. Во-вторых, точка зрения Шумпетера – Гэлбрейта состоит в предположении, что олигополия действует как конкурентная фирма, применяя новые технологии, увеличивает объём производства и снижает уровень цен до конкурентного. Причина такого поведения заключается в том, что олигополия – крупная фирма, способная финансировать НИОКР, а наличие барьеров для вступления в отрасль создаёт уверенность в получении прибыли от инноваций в будущем.

Контрольные вопросы

1. Раскройте содержание категории «капитал». Как определяют капитал предприятия представители различных экономических направлений? По каким критериям можно структурировать капитал предприятия?

2. Выделите основные этапы формирования и развития капитала предприятия. Что понимается под простым и расширенным воспроизводством капитала предприятия?

3. Опишите последовательное продвижение капитала в кругообороте капитала, какие функциональные формы принимает капитал в процессе кругооборота?

4. Как определяется время оборота капитала? Как рассчитать скорость оборота капитала?
5. Охарактеризуйте состав основного и оборотного капитала. По каким основаниям материальные или интеллектуальные ценности относятся либо к основному, либо к оборотному капиталу?
6. Что относят к нематериальным активам? Какое место в составе нематериальных активов вы можете отвести человеческому капиталу?
7. Что такое «износ капитала»? Какие виды износа вы можете назвать?
8. Определите внешние и внутренние источники инвестиций в капитал предприятия. Какие из них, на ваш взгляд, являются наиболее перспективными в современных условиях?
9. Дайте определение понятия «издержки производства».
10. Как соотносятся бухгалтерские и экономические издержки?
11. Почему в деятельности предприятия различают краткосрочный и долгосрочный периоды?
12. В чём суть закона убывающей предельной производительности фактора производства?
13. Расскажите об издержках предприятия в краткосрочном периоде.
14. Какова роль предельных издержек в системе издержек предприятия?
15. Изобразите издержки на графике и расскажите под влиянием каких факторов они смещаются вверх и вниз.
16. Объясните динамику и форму кривой *LATC*.
17. Что такое оптимальный размер предприятия?
18. Можно ли по характеру формы кривой *LATC* определить структуру отрасли?
19. Раскройте экономическое содержание трансформационных и транзакционных издержек.
20. Почему конкурентная фирма не может влиять на рыночную цену продукта?
21. Какие правила использует конкурентная фирма, максимизирующая прибыль?
22. В какие рыночные ситуации может попасть конкурентная фирма?

23. Каково равновесие чистой монополии в краткосрочном и долгосрочном периодах?

24. Раскройте содержание политики ценовой дискриминации.

25. Зачем разрабатывается антимонопольное законодательство?

26. Чем отличается монополистическая конкуренция от совершенной конкуренции и чистой монополии?

27. Дайте оценку эффективности ценообразования в условиях монополистической конкуренции.

28. Что вы понимаете под неценовой конкуренцией?

29. Раскройте содержание моделей поведения олигополии.

7. РЫНКИ РЕСУРСОВ И ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Результаты производства напрямую зависят от применяемых ресурсов и факторов производства. В современной рыночной экономике их купля-продажа опосредуется рыночными отношениями. Спрос и предложение на рынке ресурсов является производным от ситуации, сложившейся на рынке конечных товаров и услуг. В свою очередь условия, которые формируют спрос, предложение, равновесную цену на рынках факторов производства, во многом зависят от особенностей рынка ресурсов и вида конкуренции, доминирующей на том или ином рынке.

7.1. Ресурсные рынки: особенности, функции, виды

Рынки ресурсов являются важным структурным элементом рыночной экономики. От эффективности функционирования рынков ресурсов зависит оптимальность их использования, а значит, устойчивость и равновесие экономики, результативность работы фирм, предприятий.

Ресурсные рынки обладают специфическими особенностями:

а) ресурсы удовлетворяют производные потребности людей;

б) спрос на ресурс является производным от спроса на готовую продукцию;

в) расходы фирм при покупке ресурсов становятся доходами владельцев ресурсов (зарплата, прибыль, процент);

г) ресурсы в процессе производства взаимодействуют в конкретном технологическом комплексе и могут быть взаимозаменяемыми

и взаимодополняемыми;

д) рынок ресурсов способствует рациональному распределению и размещению ресурсов среди фирм, отраслей и регионов.

Рынок производственных ресурсов выступает в двух основных видах:

а) рынок ресурсов в условиях совершенной конкуренции;

б) рынок ресурсов в условиях несовершенной конкуренции.

Особенностью рынка ресурсов производства в условиях совершенной конкуренции является то, что ни покупатель, ни продавец не могут влиять на цены ресурсов производства. В то время как на рынках ресурсов производства в условиях несовершенной конкуренции или покупатель, или продавец могут влиять на цены ресурсов производства.

Для каждого типа и качества ресурсов производства имеются отдельные рынки: рынок услуг труда и человеческого капитала, рынок капитала, рынок природных ресурсов (земли). Совокупность этих рынков выполняет в современной рыночной экономике важнейшие функции:

– содействует более эффективному производству товаров и услуг (при изменении цен фирмы стремятся совершенствовать свои методы производства, с тем, чтобы применять больше дешевых и меньше дорогих ресурсов);

– помогает определить, для кого производятся товары и услуги, так как плата за экономические ресурсы является основным доходом.

Поскольку ресурсы продаются и покупаются, они, естественно, имеют цену. Цены экономических ресурсов выступают в рыночной экономике в виде денежного дохода: прибыли на капитал, оплаты труда и человеческого капитала, ренты за землю и природные ресурсы. Цены на ресурсы зависят также от конъюнктуры, т.е. от соотношения спроса и предложения.

Особенности спроса на ресурсы. Спрос на ресурсы является производным (зависимым) от спроса на продукцию, изготавливаемую с применением данных ресурсов. Иначе говоря, ресурсы удовлетворяют потребности не прямо, а через готовую продукцию. Следовательно, изменение спроса на ресурсы также является величиной зависимой, прежде всего, от изменения спроса на готовую продукцию.

На движение спроса на ресурсы влияет производительность труда: если она растет, их требуется больше. Каждая дополнительная единица ресурсов дает приращение продукта (в денежном выражении – предельный доход). Фирмы будут увеличивать ресурсы до тех пор,

пока предельный доход от их прироста не сравняется с предельными издержками на них. Если предельный доход больше предельных издержек, спрос на ресурсы растет, в противоположном случае – уменьшается.

Изменение спроса на ресурсы зависит от динамики спроса на другие ресурсы. При введении в производство замещающих ресурсов фирмы получают эффект двух видов. Первый – эффект замещения – связан с тем, что замена одного ресурса другим изменяет цену и спрос, например, замещение труда капиталом ведет к падению спроса на труд и увеличению спроса на капитал. Второй – эффект объема производства – выражается в увеличении издержек на капитал, вызывающем падение объема производства и соответственно сокращение спроса на ресурсы. Если в производство вводится дополнительный ресурс, изменение его в цене влияет на изменение спроса на основной ресурс в противоположном направлении.

Особенности предложения ресурсов. Величина ресурсов не строго фиксирована. Она может изменяться под воздействием тех или иных условий. Так, элементы физического капитала можно произвести (оборудование, станки) и построить (здания); изменяя продолжительность рабочего дня и величину заработной платы, можно влиять на предложение труда. Даже фиксированное природой предложение земли может быть увеличено посредством, например, мелиоративных работ. Однако недостаточно продуманные агротехнические мероприятия могут способствовать разрушению плодородия земли и тем самым уменьшать ее пахотные площади.

7.2. Поведение фирм на рынках ресурсов

В условиях совершенной конкуренции фирмы не влияют на цены ресурсов и цены продуктов. Спрос на ресурсы зависит от того, насколько эффективно они используются, какой приносят денежный доход, каков их предельный денежный доход. Фирмы увеличивают использование ресурсов до тех пор, пока получаемый благодаря их применению предельный денежный доход не сравняется с предельными издержками ресурсов. При этом максимум прибыли достигается тогда, когда выполняется равенство $MR=MC=AC=P$ (рис. 7.1).

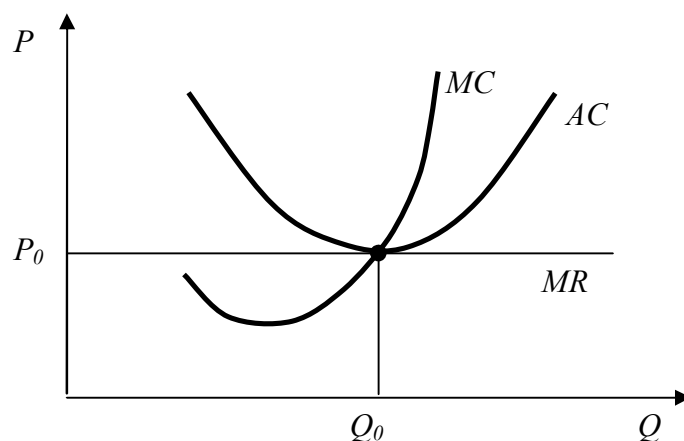


Рис. 7.1. Положение равновесия конкурентной фирмы в долгосрочном периоде:
 MR – предельный продукт; MC – предельные издержки;
 AC – средние издержки; P – цена продукции;
 Q – количество продукции

В условиях несовершенной конкуренции увеличение спроса на ресурсы происходит вместе с уменьшением цены на них, а увеличение предложения – при ее возрастании. Фирмы стремятся ограничить спрос на ресурсы и обеспечить превышение предельного продукта над предельными издержками. В результате извлекается добавочная прибыль. Поставляя на рынок меньше продукта, несовершенный конкурент предъявляет и меньший спрос на ресурсы.

В условиях монополии цена продукта превышает предельный доход ($P > MR$). В краткосрочном периоде монополия максимизирует прибыль, производя такое количество продукции, при котором $MR = MC$ (рис. 7.2).

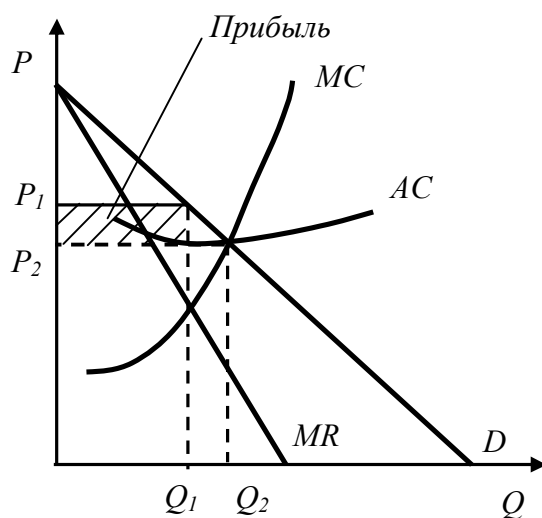


Рис. 7.2. Соотношение цены и объема продукта

В долговременном периоде прибылям монополии угрожают конкуренты, а также государственное регулирование цен и тарифов. Поэтому в этом периоде монополия безубыточна или получает среднеотраслевую прибыль.

В условиях монополистической конкуренции кривая спроса приобретает небольшой отрицательный наклон (меньше, чем при монополии, но больше, чем при совершенной конкуренции). В краткосрочном периоде фирмы могут получать прибыль или нести убытки (аналогично условиям чистой монополии), а в долгосрочном – ситуация аналогична условиям чистой конкуренции (отсутствует экономическая прибыль) в связи с увеличением числа производителей.

Для условий олигополии в связи с высокой степенью неопределенности характерна ломаная кривая спроса на продукт (рис. 7.3).

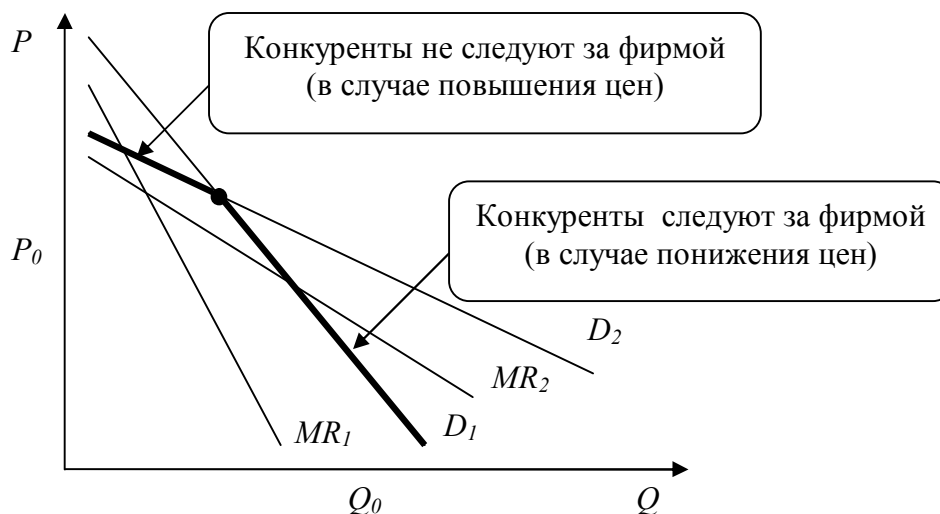


Рис. 7.3. Ломаная кривая спроса в условиях олигополии

В виду небольшого числа фирм на олигопольном рынке цены на продукт изменяются слабо, следовательно, объем прибыли будет зависеть от поведения конкурирующих на рынке фирм.

7.3. Рынок услуг труда и человеческого капитала

Каждый из видов рынков ресурсов (труда, капитала, земли) имеет

свои специфические особенности. Важнейшим из всех рынков ресурсов является рынок труда и человеческого капитала. Согласно теории «человеческого капитала» данный ресурс является определяющим в современной инновационной экономике.

Структура рынка представлена на рис. 7.4.

Конъюнктура на рынке человеческих ресурсов определяется соотношением спроса и предложения. Бум экономической активности в стране, учреждение новых и реструктуризация действующих предприятий, политика полной занятости активизирует спрос и обеспечивает получение высоких доходов. Демографическая ситуация в стране, выпуск специалистов учебными заведениями, сокращение персонала, иммиграционная политика влияют на предложение человеческих ресурсов.

Выпускники вуза должны ориентироваться на этом рынке и стремиться трудоустроиться в выгодных сегментах и в устойчивых организациях. Качество знаний, практический опыт и компетентность, мотивация и ответственность позволяют лучшим образом предъявить свои конкурентные преимущества и добиться роста своего социального статуса (карьеры).



Рис. 7.4. Структура рынка услуг труда и человеческого капитала

В социально-ориентированном рыночном хозяйстве взаимодействие предпринимателей и персонала организуется в форме социального партнерства. Предприниматели как собственники физического и финансового капитала организуют бизнес. По контракту персонал дает согласие на использование своих знаний, навыков, способностей, интеллекта как человеческого капитала. Пропорционально вкладу данных двух частей капитала в бизнес распределяется доход: дивиденды собственникам финансового капитала, зарплату и часть прибыли в виде инвестиций собственникам человеческого капитала (рис. 7.5).

Поскольку на рынке человеческих ресурсов действуют равноправные граждане, активную роль в регулировании социально-трудовых отношений играет государство. Законом устанавливаются пределы рабочего времени и отдыха, минимальная оплата труда, разрешение трудовых конфликтов и др. Органы власти выступают субъектом трехсторонних отношений, заключая соглашения с профсоюзами и союзами работодателей.

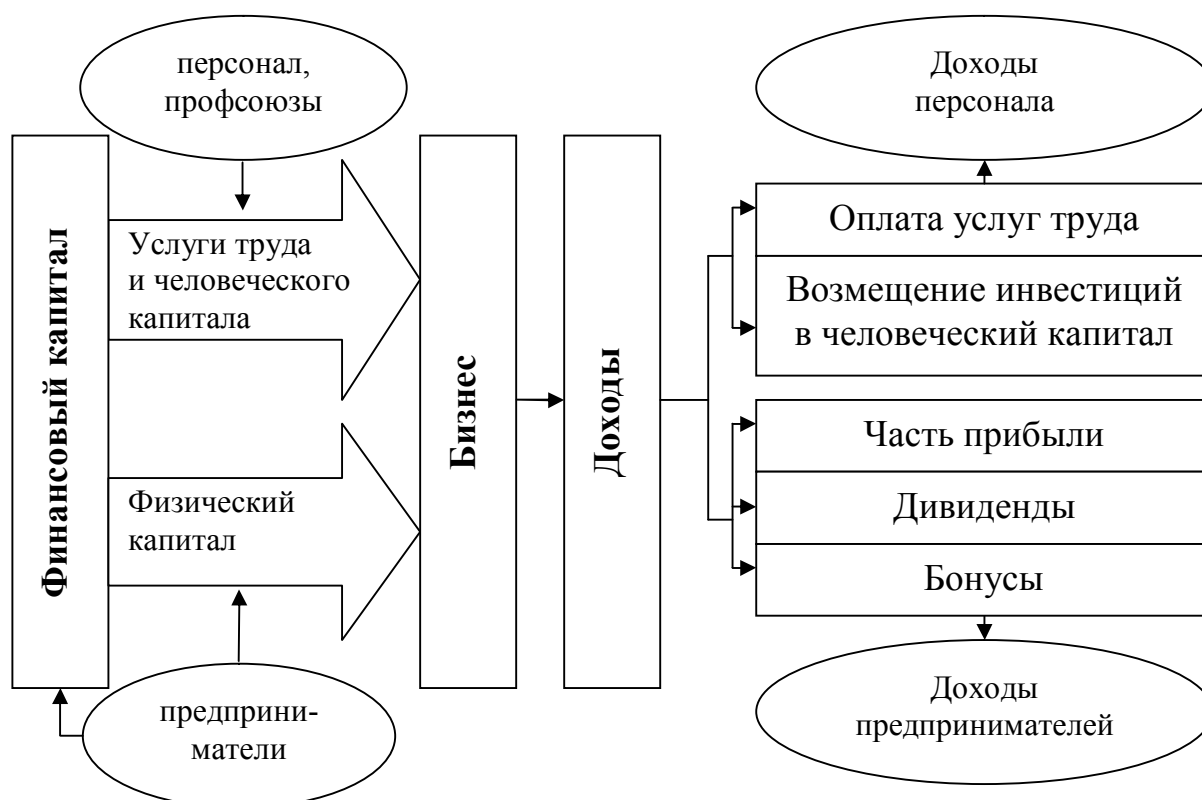


Рис. 7.5. Распределение доходов между предпринимателями

и персоналом

Более ста лет в России действуют профессиональные союзы. Рабочие и специалисты объединяются для выражения и защиты своих интересов в сфере занятости: уменьшения безработицы, увеличения и индексации оплаты труда, мобилизации инвестиций в воспроизводство человеческого капитала, социальной защиты в неблагоприятных жизненных ситуациях и др. Опыт профсоюзного движения подтверждает необходимость и выгоды участия в профсоюзе, чтобы противостоять эксплуатации и неопределенности рыночной стихии.

7.4. Рынок капитала и инвестиции

Рынок капитала (капитальных активов) – это составная часть рынка факторов производства. К капитальным активам относятся все разновидности зданий и сооружений, техники и машин производственного назначения, оборудования и инструментов; сырье и материалы; энергия и идеи; программное обеспечение для ЭВМ и т.д.

В современной экономике границы понятия капитала распространяются на физически осязаемые и неосязаемые объекты. Их ценой выступает тот доход, который они способны принести в результате использования, производительного применения.

Кривая предложения капитала для конкурентной фирмы в краткосрочном периоде совершенно эластична (рис. 7.6).

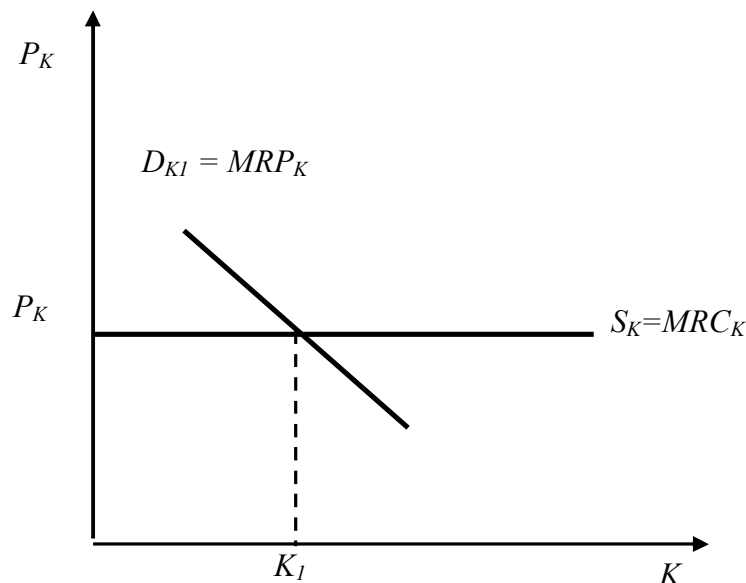


Рис. 7.6. Равновесие на рынке капитала

в краткосрочном периоде:

$D_{KI} (MRP_K)$ – спрос на капитал (предельная доходность капитала); $S_K (MRC_K)$ – предложение капитала (предельные альтернативные издержки приобретения капитала)

Спрос на капитал зависит: во-первых, от ставки ссудного процента ($MRC_k = i$) и, во-вторых, от предельной доходности капитала ($MRP_k = r$). Если ставка ссудного процента больше ожидаемой доходности капитала, инвестирование снижается. И наоборот, если ставка ссудного процента меньше ожидаемой предельной доходности капитала, инвестирование увеличивается.

Обобщающим выражением дохода на капитал, капитальные активы выступает *годовая ставка ссудного процента*, т.е. такая величина дохода, которая исчисляется за определенный период времени, чаще всего за год, в процентном отношении к величине применяемого капитала. Увеличение рыночной ставки процента подталкивает владельцев денег больше сберегать, жертвовать текущим потреблением ради будущего. При низких ставках процента выгодно меньше сберегать и больше потреблять.

Номинальная ставка процента – это ставка, выраженная в деньгах по текущему курсу. *Реальная ставка* процента – это ставка с поправкой на инфляцию. Для её определения из величины номинальной ставки вычитается величина уровня инфляции. Именно реальная ставка процента имеет значение при принятии инвестиционных решений.

Исчисление дохода на капитал в разные периоды времени требуется *дисконтирование* денежного потока. Банковская процентная ставка играет в этих расчетах определяющую роль. На ее основе осуществляется расчет дохода в форме процентов, которые могут быть получены от будущих инвестиционных вложений. Дисконтирование осуществляется по формуле

$$D_t = D / (1 + r)^t,$$

где D – текущая дисконтированная стоимость актива;

D_t – ежегодный будущий доход от актива, инвестированного на период, равный t лет;

r – норма банковского процента.

Для увеличения капитала необходимы вложения дополнительных ресурсов или инвестиций. **Инвестирование** – это процесс создания

или пополнения запаса капитала. Обычно под процессом инвестирования понимают приток нового капитала в данном году. Различают валовые и чистые инвестиции. Валовые инвестиции – это общее увеличение запаса капитала. Они сравниваются с затратами на возмещение. Возмещение – это процесс замены изношенного основного капитала. Чистые инвестиции – это валовые инвестиции за вычетом средств, идущих на возмещение.

Для решения вопроса об эффективности инвестирования необходимо сравнить издержки, связанные с осуществлением проекта, и доходы, которые будут получены в результате его осуществления. В случае использования заемных средств необходимо сравнить внутреннюю норму окупаемости (r) и ссудный процент (i).

Инвестиционные решения обосновываются исходя из таких параметров, как цена приобретаемых на рынке инвестиционных товаров, норма процента, уровень годового дохода от применения этих товаров, цены их возможной реализации по остаточной стоимости в конце срока службы.

7.5. Рынок земли и природных ресурсов

Рынок земли отличается от рынков других ресурсов следующим:

1. Земля и другие природные ресурсы обладают свойством невозпроизводимости. Поэтому её предложение (S_N) совершенно неэластично и имеет вид вертикальной кривой, которая показывает, что как бы ни росла цена на землю, площадь земли от этого не увеличится. Земля имеет разное качество, плодородие и расположение.

2. Поскольку отсутствуют заменители, то земля с общественной точки зрения не имеет альтернативной стоимости. Однако существуют другие варианты её использования. Рента, арендная плата, цена земли выступают как издержки (доходы), необходимые для выбора эффективного использования ограниченных участков земли.

3. Спрос на землю выступает единственным действенным фактором, определяющим цену. Общий спрос на землю (D_N) состоит из спроса на землю для сельскохозяйственного использования и спроса на землю для несельскохозяйственного использования:

$$D_N = D_{CX} + D_{HECX}.$$

Сельскохозяйственный спрос на землю складывается из спроса на продукцию растениеводства, животноводства и т.д. На него оказывает серьёзное влияние и такой важный фактор, как постепенное со-

крашение доли продовольствия в бюджете потребителя.

Несельскохозяйственный спрос имеет устойчивую тенденцию к росту на землю для строительства жилья, объектов инфраструктуры, промышленности и других объектов.

Кривая спроса на землю (D_N) и, соответственно, кривая предельной доходности земли (MRP_N) характеризуется отрицательным наклоном согласно закону убывающей предельной производительности фактора производства (рис. 7.7). Цена земли, рента и арендная плата определяются точкой пересечения кривых рыночного спроса и рыночного предложения.

Существуют два типа рынка земли, обусловленные: 1) передачей земли во временное пользование, при которой собственность на землю не отчуждается от продавца, или аренда земли; 2) продажей земли как реального актива в полную бессрочную собственность, при которой она окончательно отчуждается от продавца.

При аренде заключается арендный договор, в соответствии с которым арендодатель передаёт землю во временное пользование арендатору-фермеру по определённой цене, называемой *арендной платой*. Обычно арендная плата ($АП$), помимо ренты, включает в себя амортизацию и процент на вложенный в землю капитал:

$$АП = \text{рента} + \text{амортизация} + \text{процент}.$$

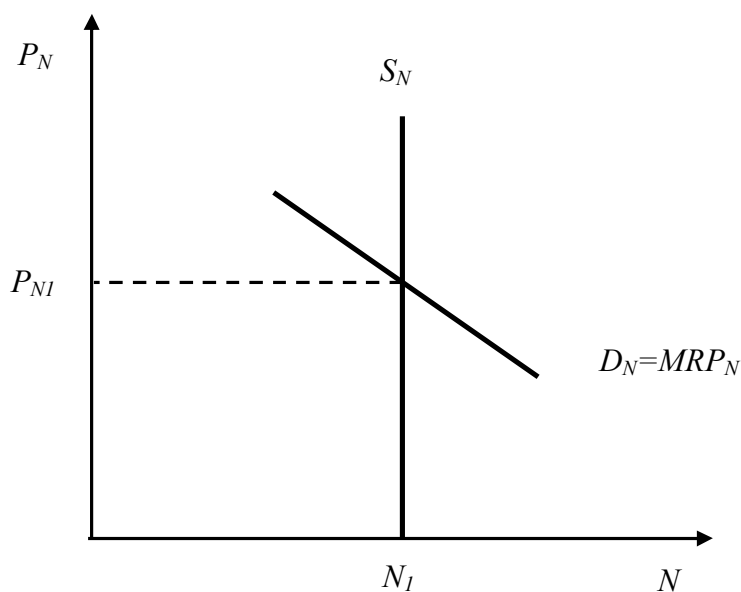


Рис. 7.7. Равновесие на рынке земли

При продаже земли в полную собственность цена земли определяется как дисконтированная стоимость P_N , рассчитанная за бесконечный период времени. Она определяется по формуле

$$P_N = r / i,$$

где r – годовая рента,

i – годовая ставка процента.

В этом случае цена земли выступает как капитализированная земельная рента. Её величина прямо пропорциональна абсолютной величине годовой ренты и обратно пропорциональна годовой ставке процента, которая выступает как норма дисконта. Экономический смысл цены земли заключается в том, что землевладелец продаёт землю лишь в том случае, если её продажа обеспечивает ему такую денежную сумму, которая будучи положена в коммерческий банк, принесла бы ему доход, не меньший, чем ежегодная рента.

Земельная рента – это плата за использование земли и других природных ресурсов, предложение которых строго ограничено.

Абсолютная земельная рента представляет собой плату собственникам за доступ к используемой земле. При увеличении спроса на землю её размер увеличивается и, наоборот, при его снижении – уменьшается.

Основу дифференциальной земельной ренты первого рода составляет дополнительный доход, получаемый как разница между ценой производства на относительно худших землях, являющейся одновременно общественной ценой производства, и индивидуальной ценой производства продукции на лучших и средних по качеству землях. На относительно худших по плодородию или местоположению землях дифференциальная земельная рента первого рода не образуется. При последовательных вложениях капитала в повышение плодородия земли, т.е. при концентрации средств на одних и тех же земельных участках, образуется дифференциальная земельная рента второго рода. Эта рента может возникать на всех землях, в том числе и на относительно худших, и является результатом интенсификации сельскохозяйственного производства.

Контрольные вопросы

1. Что представляют собой рынки ресурсов?
2. Каковы особенности ресурсных рынков?
3. Какие виды ресурсных рынков вы знаете? Какие функции они

выполняют?

4. Охарактеризуйте особенности спроса и предложения ресурсов.
5. В чем заключаются особенности поведения фирм на ресурсных рынках в условиях совершенной и несовершенной конкуренции?
6. Какова структура рынка услуг труда и человеческого капитала?
7. Какова структура рынка человеческого капитала?
8. Назовите основные факторы, воздействующие на спрос и на предложение человеческого капитала.
9. Как распределяются доходы от ведения бизнеса?
10. Что представляет собой рынок капитала? Охарактеризуйте спрос и предложение на данном рынке.
11. Раскройте понятия «ссудный процент», «дисконтирование», «инвестирование».
12. Каковы особенности рынка земли?
13. Охарактеризуйте виды спроса на землю.
14. Объясните понятия «цена земли» и «арендная плата за землю»?
15. Что такое «земельная рента». Каковы ее виды?

8. ИСТОЧНИКИ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ: ПРИБЫЛЬ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ ДОХОДЫ, ОПЛАТА ТРУДА

Собственный бизнес и предприятия создаются для получения доходов. Собственники предприятий получают часть прибыли в виде дивидендов. Предприниматели и менеджеры получают также прибыль в виде бонусов. Персонал предприятий получает заработную плату и премии. Как распределить доходы между участниками бизнеса, чтобы все были довольны и не конфликтовали, чтобы все были мотивированы на устойчивое развитие бизнеса и рост доходов?

8.1. Доходы предприятий. Добавленная стоимость и ее распределение

Каждое предприятие производит и продает продукцию (работы, услуги). Объем производства зависит от производственной мощности, спросы и доли на рынках. Цены реализации на конкурентных рынках складываются под воздействием многих факторов, в том числе независимых от фирмы. Валовой доход фирмы (D_g) или выручка равен произведению объема продукции (Q_j) на рыночные цены (C_j):

$$D_g = \sum_{j=1}^Q Q_j \times C_j^1.$$

Из валового дохода (выручки) надо, прежде всего, выделить средства на закупку материальных ресурсов, т.е. на возобновление следующего производственного цикла.

Разница между выручкой и материальными затратами (I_m) образует добавленную стоимость (W_g) или чистый доход:

$$W_g = D_g - I_m.$$

Величина добавленной стоимости зависит от вложений труда и предпринимательских способностей. В капиталистическом хозяйстве, знания и способности к труду принимают форму человеческого капитала. Предпринимательские способности воплощаются во вложениях финансового капитала инвесторами и материальных активов. Отсюда первой и основной проблемой распределения чистого дохода является определение доли труда и доли предпринимателей.

В социальном рыночном хозяйстве справедливое распределение чистого дохода от бизнеса обеспечивается институтами партнерства: тарифными соглашениями, коллективным договором и трудовыми контрактами. Профсоюзы, выражающие интересы персонала фирмы, ведут переговоры об условиях и доле труда в бизнесе с работодателями и, соответственно экономическому положению предприятия, заключают соглашения.

Принципиально важно оценить вклад труда и предпринимательских способностей в получении чистого дохода и его распределении (рис. 7.5).

Особенно наглядно данный подход к распределению чистого дохода проявляется в быстро развивающихся видах экономической деятельности: науке – коллектив ученых и инвестор; инноватике – собственник инновации, инвестор и предприятия; шоу-бизнесе – артист и продюсер. Постепенно этот принцип осознается и внедряется в практику соглашений в традиционных отраслях деятельности (промышленность, строительство, транспорт и др.).

¹Привести примеры по отраслям, где будут работать будущие специалисты.

8.2. Прибыль и рентабельность производства. Факторы и пути повышения рентабельности

Если для работника оплата его трудового вклада выступает как доход, то для фирмы фонд заработной платы является затратами на привлечение персонала и входит в общие издержки производства. Разность валового дохода и общих издержек образует валовую прибыль ($P_{вал.}$):

$$P_{вал.} = D_{вал.} - I_{общ.}$$

По каждому отдельному товару прибыль определяется по разнице между ценой реализации товара и себестоимостью его производства и реализации:

$$P_i = C_i - C_i,$$

где P_i – прибыль индивидуальная;

C_i – цена реализации;

C_i – себестоимость.

Соответственно, убыток возникает в ситуациях, когда издержки производства и реализации превышают цену продажи на рынке. Убыточность предприятий характерна для кризисных фаз экономики, при неэффективном хозяйствовании, в предбанкротном состоянии предприятий.

Предприниматели и профсоюзы должны понимать различия между тремя основными видами прибыли.

Бухгалтерская прибыль – часть дохода фирмы за вычетом внешних издержек, т.е. за вычетом расходов на оплату ресурсов, поставляемых извне, от других предприятий. В бухгалтерских балансах и счетах учитываются только явные, документально зафиксированные издержки. Для выявления вмененных (скрытых) издержек требуется дополнительный анализ производственных альтернатив (возможностей).

Экономическая прибыль – часть дохода предприятия, за вычетом всех издержек, внешних и внутренних, включая оплату услуг предпринимателя или капитала. Процент за капитал или предоставление предприятию права пользования организационно-предпринимательским капиталом (коммерческими секретами, ноу-хау, ограниченными производственными ресурсами) оказываются для предприятия

тоже издержками бизнеса, хотя для владельцев капитала выступают доходом.

Чистая прибыль – часть валовой прибыли предприятия за вычетом налогов и обязательных (по закону) платежей из прибыли. Из чистой прибыли можно осуществлять накопления, т.е. вкладывать, инвестировать средства в развитие предприятия, в освоение новой, конкурентоспособной продукции, на покупку лицензий по новым технологиям, на улучшение условий труда и другие производственные инновации. Из чистой прибыли финансируется социальная сфера предприятия (профилактории, медпункт, культурно-спортивная работа и др.), а также благотворительные проекты.

Собственники, предприниматели, персонал предприятия заинтересованы в увеличении прибыли, а значит, и в поиске путей снижения издержек и увеличения валовых доходов. В программе увеличения прибыльности бизнеса или избавления от убыточности определяются конкретные факторы и пути повышения эффективности предприятия. Эти вопросы изучаются в теории фирмы (экономика предприятия).

Производственные факторы и пути:

- экономия издержек производства по каждой из статей затрат до предельно допустимых технологических режимов, не допускающих снижения качества продукции (услуг);

- увеличение производства продукции (услуг) и освоение новых рынков;

- расширение направлений и отраслей деятельности предприятия, внедрение гибких технологий для конкурентного обновления ассортимента продукции (услуг).

Коммерческие факторы и пути:

- анализ конкурентной среды реализации продукции (услуг), стратегии и тактики поведения на рынке главных конкурентов с выработкой собственных планов и программ активного маркетинга;

- изучение потребителей (клиентов), их потребностей и предпочтений, доходов и спроса, возможностей для увеличения емкости рынка;

- поиск и освоение новых рынков сбыта продукции, формирование сбытовых систем продвижения товаров.

Эффективность предприятия оценивается по прибыльности производства или норме рентабельности (P'):

$$P' = \frac{P}{K} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Примененный капитал}} = \text{в процентах или в относительных долях.}$$

Финансовый анализ предполагает использование и других показателей рентабельности. С позиций микроэкономики качество менеджмента (управления) оценивается по прибыльности или убыточности предприятий. Доля прибыльных или убыточных предприятий выражает уровень делового климата в стране и регионах.

8.3. Предпринимательские доходы: источники, виды, ограничения

Экономику постиндустриального общества характеризует динамичность, разнообразие сфер и отраслей бизнеса, миллионы наименований производимых товаров и услуг. Эти условия резко повышают риск предпринимательства, а значит, и цену предпринимательских услуг. Предпринимательский доход становится устойчивым и значительным по величине, видам дохода для миллионов предпринимателей и менеджеров (руководителей предприятий)¹.

До 60-х годов XX века под предпринимательским доходом понимали часть прибыли после уплаты ссудного процента за взятый функционирующим предпринимателем (менеджером) заемный капитал. Разграничение капитала-собственности и капитала-функции выразилось через разделение труда между банками (другими инвестиционными фирмами) и предпринимателями реального сектора экономики. Для организации предприятия и ведения бизнеса предприниматели брали ссуды в банках, а из полученной прибыли выплачивали банкирам процент. В современных условиях кредитная система охватила практически все отрасли бизнеса и стала всеобщей, собирая все временно свободные денежные средства и предлагая их предпринимателям для прибыльного применения. Собственный капитал предпринимателей также авансируется предприятию под процент, как и заемный капитал. Углубляется разделение труда и рисков внутри

¹Привести примеры прибыльности – убыточности предприятий в России и субъектов Федерации.

класса предпринимателей, внутри которого выделяют следующие группы.

Предприниматели-собственники, владеющие свободными денежными средствами, ищут наиболее прибыльные сферы, отрасли и предприятия для вложения капитала. Капитал-собственность институционально закрепляется в ценных бумагах – акциях, облигациях, векселях. Владельцы ценных бумаг контролируют использование своего капитала через особый рынок ценных бумаг и его институты – фондовые биржи и банки, брокерские конторы, индивидуальных предпринимателей финансовой сферы: инвестиционных консультантов, брокеров, дилеров. Стремясь к максимизации доходов на капитал, собственники капитала продают низкодоходные ценные бумаги и покупают более прибыльные. Тем самым выполняется общественно полезная функция перелива капиталов из отраслей низкодоходных в отрасли высокодоходного, прогрессирующего бизнеса. Кроме того, собственники капитала (акционеры, пайщики, вкладчики) назначают и контролируют работу менеджеров, управляющих капиталом и предприятием.

Предпринимательский доход собственников капитала образуется из прироста курсовой стоимости ценных бумаг и годовых дивидендов. Средние и крупные инвесторы, контролирующие крупные пакеты ценных бумаг, стремятся сформировать выгодный «портфель», вкладывая деньги в ценные бумаги разных отраслей и предприятий. Мелким держателям ценных бумаг лучше обращаться за консультациями к профессионалам фондового рынка или передавать свои пакеты ценных бумаг в доверительное управление банкам, брокерским конторам, финансовым консультантам.

Предприниматель-инноватор занимается разработкой и внедрением инноваций – товаров, технологий, рынков. *Инновационный бизнес* выступает двигателем технического и экономического прогресса. Инновационной деятельностью должно заниматься каждое предприятие, если оно стремится работать прибыльно на конкурентном рынке.

Доход предпринимателя-инноватора образуется из двух источников. Так, новые товары образуют новый рынок, продаются по более высоким ценам по сравнению с товарами-аналогами, вытесняемыми или замещаемыми на рынке. Новые товары имеют престижно, и покупатели соглашаются платить более высокую цену. Сравните цены благоустроенных новых квартир и квартир в домах 60-х годов XX века («хрущевках»). Вспомните цены на новейшие марки автомобилей,

холодильников, телевизоров. Модные модели одежды в сезоне продаются дороже, а в конце сезона распродают в 1,5 – 2 раза дешевле. Быть лидером в обновлении ассортимента на рынке выгодно, получая соответствующий инновационный доход.

Дополнительный доход приносят предпринимателям технологические и факторные инновации. Новые технологии (ноу-хау) уменьшают индивидуальные издержки и делают их ниже средних. Продажа товаров по средней рыночной цене позволяет предпринимателям-инноваторам получать избыточный доход до тех пор пока не появится более совершенная техника и технология новых поколений. Сравните издержки хранения и переработки на единицу информации при работе на компьютерах первого и пятого поколений. Многократно повышается производительность работ, а значит, снижаются затраты при работе технологов и конструкторов на автоматизированных рабочих местах, оборудованных современной техникой обработки и графического отображения информации.

Предприниматель-организатор, или менеджер управляет бизнесом, т.е. учреждает предприятие, ищет инвестиции, покупает факторы производства, организует и контролирует работу предприятия. В истории предпринимательства всемирную известность получили имена крупнейших организаторов бизнеса – Генри Форда, Анри Файоля, Теда Тернера, Ли Якокки, Джорджа Сороса и др. Организовывали крупнейшие предприятия и проекты и обеспечивали их эффективную работу советские ученые-руководители: Д. Лихачев – Московский автозавод в 30-е годы XX века, С. Королев – ракетно-космический комплекс.

Первым источником предпринимательского дохода менеджеров выступает снижение индивидуальных издержек производства ниже средних. Четкая организация бизнеса, строжайшая экономия, предвидение рисков и снижение потерь от них приводят к экономии издержек по каждой статье затрат даже в рамках той же технологии. Организационный эффект выражается в избыточной прибыли при реализации товаров по средним ценам.

Вторым источником дохода хороших администраторов выступает ускорение оборачиваемости капитала. Предположим, в хлебопекарном производстве среднеотраслевой оборот капитала равен 20 оборотам в год. У хорошего организатора он обернется 25 раз, принося за каждый дополнительный из пяти циклов доход.

Важным источником снижения убытков и увеличения доходов в современных условиях выступает грамотная и активная коммерческая работа. Активный маркетинг, наступательная реклама, высокий уровень сервиса при обслуживании покупателей, эффективная тактика конкурентной борьбы позволяют ускорить оборот капитала в сфере обращения и снизить удельные издержки обращения. Для России и российских предприятий повышение качества менеджмента на рынках является чрезвычайно актуальной задачей.

Для оценки организаторских талантов (способностей) предпринимателей и менеджеров в последние годы используется критерий *качества менеджмента*. Оценка осуществляется по конечным результатам деятельности предприятия, возглавляемого конкретным менеджером. Чистая прибыль на капитал, скорость его оборота, индивидуальные издержки в сравнении со средними и авангардными, качество и ликвидность активов по всем их видам, деловой климат и организационная культура взаимоотношений на предприятии – все эти показатели характеризуют качество менеджмента как решающий фактор обеспечения эффективной работы предприятий.

Высшим проявлением качества менеджмента является способность руководителей (менеджеров) обеспечить эффективную работу предприятия в предельных кризисных ситуациях, например, в условиях затяжного кризиса в России. Также менеджеры вправе рассчитывать на справедливую долю в доходах предприятия как вознаграждение за их решающий вклад в успехи фирмы.

8.4. Оплата услуг труда и человеческого капитала

Демократизация в экономике и политике, углубление рыночных отношений, реформирование собственности объективно повышают роль личных материальных интересов. Форма их реализации – личные стимулы, к числу которых относятся различные виды доходов работника. В связи с происходящими преобразованиями, развитием многообразия форм собственности и хозяйствования, инфляционными процессами и монетизацией льгот изменяется структура совокупного дохода работника. В общем виде основные виды доходов работника в настоящее время могут быть представлены как:

- доход от непосредственной трудовой деятельности (оплата труда: должностной оклад, тарифная ставка, премии, надбавки);
- выплаты и компенсации, связанные с условиями труда на предприятии (доплаты за тяжелые и вредные условия труда, работу в ночное время, праздничные дни и т.д.);
- доходы от собственности (дивиденды от вложенного капитала, акций, участия в прибылях и др.);
- выплаты и пособия, связанные с социальной защитой от инфляции, снижения уровня жизни, других негативных последствий проводимых преобразований;
- доплаты, связанные с климатическими условиями регионов (районные доплаты, северные надбавки и т.п.).

В экономической науке в последние десятилетия разрабатывается новый подход к пониманию роли человеческого фактора и труда в экономике – теория человеческого капитала. В рамках этой теории заработная плата понимается как цена за вложение в производство особого фактора – человеческого капитала.

Низшая граница оплаты труда определяется расходами на воспроизводство капитала здоровья и трудового капитала. Любому здравомыслящему работодателю должно быть ясно, что если работник нездоров или не обладает достаточными профессиональными навыками, то труд невозможен и принесет лишь издержки, а не доходы. Значит, расходы на питание, одежду, жилье, отдых, на профессиональное обучение работник должен возмещать из заработной платы.

Профсоюзы и работодатели согласуют состав и цену приобретения потребительской корзины (набор благ и услуг, необходимых для нормального воспроизводства работоспособности) на очередной период коллективного договора или отраслевого тарифного соглашения. Существует официальная практика согласования состава и цены потребительской корзины.

Дополнительный заработок в виде премий или части прибыли зависит от величины вклада человеческого капитала в доходы предприятия. Интеллектуальная собственность, предпринимательские секреты и риск, репутация работника и его положение (статус) в организации учитываются в системах материального поощрения персонала.

Так, система оплаты труда в Японии основана на системах пожизненного найма, ротации, репутации и подготовки на рабочем месте².

Другим примером оплаты труда с учетом вклада человеческого капитала служит разработанная американскими специалистами «оплата за квалификацию» (ОЗК). Суть этой системы в том, что уровень оплаты зависит не только от сложности выполняемой работы, но и от набора специальностей, который работник способен использовать в своей деятельности. В данном случае платят не за то, что он делает, а за то, что он знает, т.е. оплачивается не только труд, но и рост квалификации, освоенные специальности, иначе за владение специфическими активами человеческого капитала.

Анализ современных западных теорий оплаты труда, обобщающий опыт передовых фирм, позволяет утверждать, что экономической основой вознаграждения за труд является вклад человеческого капитала в достижение доходов фирмы.

Доходы современного работника, квалифицированного, со средним и высшим образованием, компетентного, проявляющего ответственность, инициативность, предпринимательскую смекалку и инновационную активность, состоят из трех частей: заработная плата за простой труд плюс доходы на вложенный человеческий капитал плюс фирменные инвестиции в человеческий капитал. Рекомендуемая структура доходов персонала фирмы представлена на рис. 8.2.

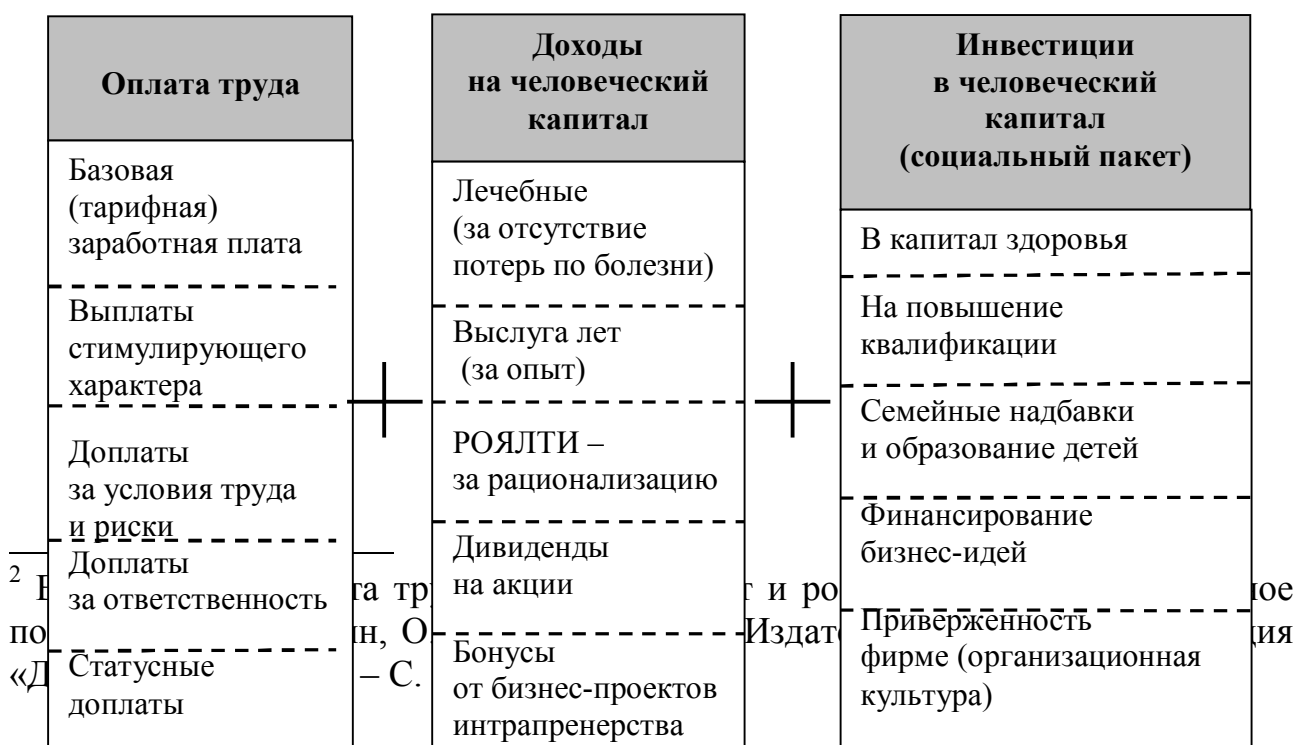


Рис. 8.2. Структура трудовых доходов персонала предприятий

Данная структура вознаграждения персонала подтверждается многими фактами. Так, коллективным договором типичного промышленного предприятия города Орла предусмотрена следующая система оплаты труда (табл. 8.1), которая фактически обеспечивает выплату вознаграждений за используемый человеческий капитал.

Анализ структуры доходов, приведенной в табл. 8.1, позволяет говорить, что уже в действующих на предприятиях системах оплаты труда заложена доходная оценка всех видов человеческого капитала.

Анализ структуры доходов на человеческий капитал важен по всем профессиям и должностям особенно в инновационном бизнесе, в сфере социальных услуг, науке и отраслях высоких технологий.

Осознание новой идеологии и принятие менеджментом фирм данной системы оплаты труда персонала будет способствовать росту конкурентоспособности российского бизнеса и преодолению векового предрассудка «экономить на заработной плате».

Таблица 8.1

Структура доходов работников промышленного предприятия

Доходы работников	Учет используемого вида человеческого капитала
А	Б
1 Оплата за труд (должностной оклад, тарифная ставка) Ежемесячная премия по результатам работы	Трудовой капитал
2 Доплаты за: – работу в тяжелых и вредных условиях труда; – разъездной характер работы; – многосменный режим и т.п.	Инфраструктурный капитал
3 Вознаграждение по итогам работы за год Выплата дивидендов	Предпринимательский капитал

<p>4 Доплаты за совмещение профессий Премирование победителей профессиональных конкурсов Премирование за внедрение новой техники, за разработку и внедрение рационализаторских предложений</p>	<p>Интеллектуальный капитал</p>
<p>5 Ежемесячная надбавка за выслугу лет Премирование (разовое) при награждении правительственными, отраслевыми наградами, присуждение почетных профессиональных званий</p>	<p>Социальный (культурно-нравственный) капитал</p>
<p>Выплаты: – при рождении ребенка; – регистрации брака; – на похороны близких родственников Льготы: предоставление возможности ипотечного кредитования Негосударственное пенсионное страхование</p>	
<p>6 Выплаты при уходе в отпуск на лечение Льготы: предоставление бесплатных путевок в оздоровительные лагеря каждому ребенку, семьям, имеющим более двух детей, а также неполным семьям Негосударственное медицинское страхование</p>	<p>Капитал здоровья</p>

Главное следствие достойной и дифференцированной оплаты труда – формирование благоприятной социально-политической атмосферы в обществе, оздоровление морально-психологического климата и социального самочувствия работающих по найму, устойчивый экономический рост фирм и экономики в целом.

Контрольные вопросы

1. Приведите конкретный пример предприятия, производящего продукцию (услуги) и получающего доходы. Составьте счет производства по доходам и расходам на этом предприятии.

2. Как определяется валовой выпуск (объем чистых продаж) в системе национальных счетов по предприятиям?

3. Что такое прибыль как показатель результатов и эффективности предприятия?

4. Напишите формулы определения величины прибыли и приведите примеры ее расчета по предприятию или по отдельному виду продукции.

5. Определите сходство и различия бухгалтерской, экономической и чистой прибыли.

6. На какие цели используются предприятиями чистая прибыль?
7. В чем заключаются главные причины убыточности многих российских предприятий?
8. Охарактеризуйте производственные факторы и пути повышения прибыли.
9. Какие дополнительные источники прибыли может принести грамотная коммерческая работа предприятия?
10. Напишите формулу определения нормы прибыли (P') и приведите примеры ее расчета.
11. Как определяется основной источник предпринимательского дохода в период «чистого капитализма»?
12. Каковы источники и величина предпринимательского дохода собственников капитала? Рассчитайте годовой доход на акцию конкретного акционерного общества, например, по акциям, которыми владеют члены вашей семьи.
13. В чем значение и полезная роль деятельности предпринимателей-собственников?
14. Каковы источники и величина предпринимательского дохода предпринимателей-инноваторов? Приведите примеры выпуска новых товаров и получения инновационного дохода.
15. Как оформить и получить инновационный доход конструкторам и технологам?
16. Каковы источники и величина предпринимательского дохода организаторов и руководителей предприятий (менеджеров)? Приведите примеры эффекта качественного управления и получения дополнительных доходов менеджерами.
17. Как оценить качество менеджмента на конкретном предприятии? Приведите известные вам примеры эффективной работы менеджеров предприятий.
18. Почему в трактовке назначения и величины заработной платы так разнятся позиции профсоюзов, работодателей, государственных чиновников?
19. Какие факторы свидетельствуют о незрелости рынка труда в России?
20. Как изменяется понимание роли и назначения заработной платы в теории человеческого капитала?
21. Определите низшую границу заработной платы как источника воспроизводства работоспособности.
22. Назовите и охарактеризуйте основные принципы организации заработной платы на предприятиях.

23. Как оценивается уровень заработной платы? Сравните уровень заработной платы работающих членов вашей семьи.

24. Дайте характеристику номинальной и реальной заработной платы. Какова их динамика за последние годы?

25. Назовите основные пути повышения заработной платы. Какие из этих путей предпочтительны для вашей семьи?

III. МАКРОЭКОНОМИКА

В разделе «Макроэкономика» рассматриваются закономерности функционирования национального хозяйства как целого в его взаимосвязи с мировым хозяйством. Метод макроэкономики имеет свои особенности. Во-первых, он опирается на агрегированные показатели макроэкономической статики и динамики. Во-вторых, исследует поведение макроэкономических субъектов: домохозяйств, фирм, государства, границы. В-третьих, поведение макроэкономических субъектов рассматривается в масштабах национального рынка, в составе которого выделяются три основных сегмента: рынок благ, рынок денег, рынок труда. Наконец, в-четвертых, метод макроэкономики опирается на понятие кругооборота ресурсов и продуктов, расходов и доходов.

9. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: СТРУКТУРА И ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ

В ходе кругооборота ресурсов и продуктов, расходов и доходов воспроизводятся отношения между участниками экономической деятельности. Эти отношения опосредуются рынком и обращением денег как всеобщим средством обмена. На рынке производитель выступает как продавец своей продукции, а потребитель как ее покупатель. Сделка между ними означает, переход из рук в руки товара в обмен на его денежный эквивалент. Тем самым формируются два встречных потока: один из них образует ресурсы и продукты, другой – опосредующие их движение денежные суммы. При этом, одни и те же деньги, в руках покупателя предстают как расходы, а в руках продавца, как его доходы. Эти два встречных потока и составляют кругооборот ресурсов и продуктов, расходов и доходов. Расходы и доходы, сопутствующие рыночным сделкам, выражают рыночную стоимость обращающихся товаров, что позволяет использовать сведения о них для измерения макроэкономических показателей.

9.1. Национальная экономика и ее структура. Проблема структурной сбалансированности

Национальная экономика представляет собой сложное хозяйственное образование, охватывающее всю территорию страны. Составные части национальной экономики тесно взаимосвязаны и взаимозависимы. Объективной основой этой взаимозависимости является общественное разделение труда, что и придает национальному хозяйству качество единого целого.

Национальная экономика имеет сложную и многообразную структуру. Для макроэкономического анализа основное значение имеет деление экономики по отраслям, видам и секторам экономической деятельности.

Отраслевая структура отражает долю отдельных отраслей в общем объеме национального производства, а также сложившуюся систему распределения производственных ресурсов в отраслевом разрезе. В ее рамках структурообразующим элементом выступает отрасль как совокупность предприятий, выпускающих однородную по своему потребительскому назначению продукцию. Вместе с тем, современ-

ные крупные предприятия в высокой степени диверсифицированы. Они могут одновременно выпускать большое число изделий самых разных наименований различного назначения. Это затрудняет отнесение конкретных предприятий к определенной отрасли экономики. Поэтому современная статистика выделяет в составе национального хозяйства не отрасли, а виды экономической деятельности (табл. 9.1).

Выделение в составе национального хозяйства отдельных секторов основано на разграничении областей деятельности макроэкономических субъектов: домохозяйств, фирм, государства, заграницы. Так, домохозяйства выступают в основном как потребляющая группа и поставщики ресурсов. Соответственно этому выделяется сектор домохозяйств. Основное назначение фирм состоит в производстве продуктов и услуг с целью удовлетворения потребностей общества. Поэтому они образуют предпринимательский сектор. Государственный сектор отражает многообразные функции государства в экономике. Международный сектор выражает взаимосвязи национального хозяйства и заграницы.

Элементы структуры национальной экономики тесно переплетены и взаимосвязаны. При этом между ними складываются определенные пропорции, или, говоря иначе, количественные соотношения. Данные соотношения должны быть определенным образом сбалансированы, однако добиться этого не всегда удается. И тогда в структуре экономики возникают диспропорции. В частности, серьезные диспропорции сложились к моменту начала рыночных реформ в российской экономике. Общеизвестно, что в предшествующий период чрезмерное развитие получили у нас отрасли тяжелой индустрии в ущерб отраслям, определяющим технологический прогресс и производящим товары потребительского назначения. Недостаточно была развита сфера услуг. Чрезвычайно высокой оказалась степень милитаризации экономики.

Таблица 9.1

Среднегодовая численность занятых в экономике по видам экономической деятельности (в % к итогу)¹

	2010	2011
Всего в экономике	100	100
из них по видам экономической деятельности		

¹Российский статистический ежегодник [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

Сельское и лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	7,9	7,9
добыча полезных ископаемых	2,0	2,1
Обрабатывающие производства	15,2	14,9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,3	3,2
Строительство	7,2	7,2
Торговля и ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования, гостиницы и рестораны	17,5	18,0
Транспорт и связь	9,3	9,4
Финансовая деятельность, операции с недвижимостью, аренда, предоставление услуг	8,3	8,6
Государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение	8,2	7,8
Образование	9,4	9,2
Здравоохранение и социальные услуги	7,2	7,8
Прочие коммунальные, социальные, персональные услуги	3,8	3,9

Представление об изменениях, происшедших в структуре российской экономики за последние годы, дает табл. 9.1. Приведенные данные свидетельствуют о существенном сокращении доли лиц, занятых в сельском и лесном хозяйстве, в обрабатывающих производствах. В то же время доля занятых предоставлением большинства видов услуг выросла.

В условиях рыночных отношений структура национальной экономики получает выражение в системе рынков, функционирование которых выступает ведущим средством формирования макроэкономических пропорций. Состояние национального рынка в каждый данный момент отличается большей или меньшей степенью устойчивости, характеризуется разной динамикой присущих ему параметров. Условия их изменения, сбалансированности макроэкономических пропорций выявляются в рамках теории общего равновесия.

9.2. Инфраструктура национальной экономики и деловой климат страны

Важным условием, определяющим уровень деловой активности в стране, является развитость производственной и рыночной инфраструктуры.

В самом общем виде производственная инфраструктура представляет собой систему коммуникаций, обеспечивающих связи между экономическими агентами в пределах территории данного государства. К элементам производственной инфраструктуры относят автомобильные и железные дороги, трубопроводы, мосты, плотины, каналы, склады, морские и речные причалы, железнодорожные вокзалы, аэропорты. Все они повышают скорость и бесперебойность доставки грузов и пассажиров, связывая между собой хозяйственные объекты, отстоящие друг от друга на сотни и тысячи километров. Без дорог, мостов, вокзалов и портов современная экономика немыслима. Именно благодаря им существует и функционирует национальный рынок. Если бы не современные системы коммуникаций национальное хозяйство неизбежно распалось бы на слабо связанные между собой, обособленные анклав.

Важными элементами производственной инфраструктуры являются также средства и системы связи: телеграф, телефон, радио, компьютерная сеть Интернет и др. Наличие этих систем обеспечивает обмен информацией между экономическими агентами, содействует поиску деловых партнеров, развитию хозяйственных связей, ускоряет экономический оборот.

К элементам инфраструктуры относят коммунальные сети: электрическое освещение, водопровод, канализацию, системы тепло- и газоснабжения. Их назначение состоит в обеспечении общих условий производства. Чем более развита территория в отношении предоставления коммунальных услуг, тем привлекательнее она для бизнеса и населения, как поставщика рабочей силы.

Экономическое значение производственной инфраструктуры состоит, прежде всего, в обеспечении экономии издержек обращения. Однако инвестиции в ее создание не приносят быстрой отдачи, что делает их малопривлекательными для бизнеса. Поэтому в большинстве стран бремя затрат по развитию инфраструктуры берет на себя государство.

Наряду с производственной инфраструктурой, важное значение для обеспечения благоприятного делового климата в стране имеет рыночная инфраструктура. Ее элементами являются банки, другие кредитные учреждения, товарные, фондовые и валютные биржи, страховые компании, инвестиционные и иные фонды, консалтинговые компании и т.п. Их основное назначение состоит в том, чтобы ускорять рыночный оборот, содействовать поиску деловых партне-

ров, обеспечивать их необходимой экономической информацией, минимизировать риски, содействовать регистрации и ведению коммерческих предприятий. Благодаря услугам рыночной инфраструктуры достигается экономия трансакционных издержек. В результате деловой климат страны становится более привлекательным, стимулируя развитие предпринимательской активности населения, содействуя притоку в страну капиталов из-за рубежа.

9.3. Основные показатели развития национальной экономики

Инструментом учета изменений, происходящих в национальной экономике, служит система национальных счетов (СНС). Она представляет собой комплекс таблиц, построенных по принципу бухгалтерских счетов, в которых отражается изменение важнейших экономических параметров по секторам экономики и стадиям движения национального продукта и дохода, что обеспечивает сплошной и непрерывный учет процессов его производства, распределения и использования. СНС ведется в соответствии с единой номенклатурой счетов, рекомендованной ООН, что обеспечивает сопоставимость показателей экономического развития различных стран.

В СНС в качестве обобщающего показателя экономического развития используется показатель валового внутреннего продукта (ВВП).

ВВП определяется как совокупная рыночная стоимость всего объема конечного производства товаров и услуг, созданных всеми предприятиями, действующими на территории страны, за определенный период времени (обычно год). В этом определении особенно важно то, что учитывается рыночная стоимость только конечного продукта. Говоря иначе, стоимость промежуточного продукта не включается в состав ВВП, что исключает повторный счет и позволяет оценить реальный объем благ, созданных в стране за соответствующий период.

ВВП можно рассчитать тремя способами. Первый из них предполагает суммирование добавленных стоимостей, созданных всеми предприятиями страны. Этот способ иногда называют производственным. Рассчитанный таким образом, объем ВВП Российской Федерации составил, например, в 2010 году 44 993,2 млрд. рублей.

Второй способ исчисления именуют расчетом ВВП по расходам. Учитывает все расходы субъектов экономики.

Третий способ исчисления называют расчетом ВВП по доходам. Учитывает все доходы субъектов экономики.

Российская статистика в структуре ВВП по источникам доходов не выделяет амортизационные отчисления, а доходы от собственности и предпринимательства дает единой строкой.

Все три способа расчета ВВП, исключая ошибки и погрешности, приводят к одинаковому результату. Использование разных способов позволяет рассмотреть процесс формирования ВВП с разных сторон, с позиций его производства, распределения и использования.

Валовой внутренний продукт рассчитывается в текущих рыночных ценах. В условиях постоянного роста цен такой подход завышает реальный объем национального производства, затрудняет сравнение показателей экономического развития во времени. В этой связи вводят понятия номинального и реального ВВП. Первый из них измеряется в текущих ценах, а второй – в постоянных ценах, рассчитанных по отношению к базовому году.

Процесс перевода номинального ВВП в реальный сводится к делению первого на дефлятор ВВП:

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Дефлятор ВВП}}.$$

В свою очередь, дефлятор ВВП рассчитывается путем сопоставления определенного набора товаров (рыночной корзины) по его совокупной стоимости в данном году с совокупной стоимостью аналогичного набора товаров в базовом году:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{ЦРК}_t}{\text{ЦРК}_б} \cdot 100.$$

где *ЦРК* – цена рыночной корзины соответственно в текущем и базовом году.

Причем при расчете реального ВВП дефлятор берется в десятичной форме (с сотыми долями) или в разгах. Так, например, в 2010 году дефлятор ВВП (по отношению к предыдущему году) был равен 1,2 раза. Объем ВВП в текущих ценах составил 44 993,2 млрд. рублей. Реальный ВВП оказался равен:

$$33\,494,3 \text{ (млрд. руб.)} = \frac{44\,993,2}{1,2}.$$

Наряду с показателем ВВП, в национальной статистике многих стран широко используется показатель валового национального про-

дукта (ВНП). ВНП отражает масштабы производства конечной продукции с участием только национальных факторов.

Необходимость разграничения данных показателей вызвана тем, что часть ресурсов, используемых на территории страны, может являться иностранной собственностью. Одновременно часть принадлежащих стране ресурсов может использоваться для производства за границей. Расхождение между показателями ВВП и ВНП для крупных индустриально развитых стран, как правило, незначительно.

Рассчитывается ВНП с использованием тех же методов, что и ВВП.

Национальная статистика учитывает и другие показатели уровня экономической активности. Так, чистый национальный продукт (ЧНП) получают, исключая из ВНП объем потребленного капитала (амортизацию).

Национальный доход (НД) представляет собой сумму факторных доходов до взимания из них прямых налогов. Получают НД путем исключения из ЧНП суммы косвенных налогов.

Под располагаемым личным доходом понимают доход, остающийся в распоряжении домашних хозяйств после уплаты всех налогов и получения государственных трансфертных платежей.

Широко используются также показатели среднедушевого дохода, объемов промышленного и сельскохозяйственного производства, капитального строительства, грузооборота предприятий транспорта и другие макроэкономические показатели.

Для характеристики изменения параметров национальной экономики во времени используют показатели темпов роста (в %) объемов национального производства и дохода как в абсолютном выражении, так и в расчете на душу населения, темпов роста промышленного и сельскохозяйственного производства и некоторые другие.

9.4. Потребление и сбережения. Их роль в рыночной экономике

Основатель современной макроэкономики Дж. М. Кейнс в своей теории равновесия ключевое значение придавал закономерностям формирования потребительских расходов (C) и сбережений (S), которые в сумме равны располагаемому доходу населения (Y)¹:

¹Буква Y в макроэкономической теории используется как символ, обозначающий одновременно валовой продукт и доход. В дальнейшем он будет использоваться в обоих значениях.

$$C+S=Y, \quad (9.1)$$

В отличие от экономистов классической школы, считавших ведущим фактором потребления и сбережений рыночную ставку процента, Кейнс отдавал приоритет уровню дохода. По его мнению, динамика потребительских расходов определяется так называемым основным психологическим законом, согласно которому, с ростом дохода потребление увеличивается, но на величину меньшую, чем растет доход.

Для характеристики функции потребления Кейнс использовал специальные понятия, включая понятия средней (*APC*) и предельной склонности к потреблению (*MPC*), предельной склонности к сбережению (*MPS*). По его определению

$$APC = \frac{C}{Y}. \quad (9.2)$$

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y}, \quad (9.3)$$

где ΔC – изменение потребительских расходов;
 ΔY – изменение располагаемого дохода.

$$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y}, \quad (9.4)$$

где ΔS – изменение величины сбережений.

При этом

$$MPC+MPS=1. \quad (9.5)$$

Как показали эмпирические исследования, предельные склонности к потреблению и сбережению достаточно устойчивы, в том числе, в долгосрочном периоде. Это означает, что текущие изменения в располагаемом доходе слабо сказываются на уровне потребления. Если текущий доход не достаточен, этот уровень поддерживается за счет расходования накоплений. Если же доход превышает потребности текущего потребления, растут сбережения. Однако всегда существует некоторый минимальный уровень потребностей, который обеспечивается независимо от уровня дохода. Его называют автономным потреблением. Обозначив данную составляющую потребительских расходов символом \bar{c} , получим следующую функцию потребления

$$C = c + MPC \cdot Y. \quad (9.6)$$

Графически данная зависимость представлена на рис. 9.1. В системе координат «доход – потребление» биссектриса угла соответствует равенству располагаемых доходов и потребительских расходов при любом их уровне. Кривая реальной функции потребления проходит под иным углом. Поэтому равновесный уровень дохода достигается только в точке их пересечения и соответствует значению Y_0 . Левее этой точки потребление во многом обеспечивается за счет накопленных запасов. Правее её, имеет место рост сбережений.

На рис. 9.2 представлен график сберегательной функции. В точке Y_1 сбережения равны нулю. Ниже этой точки сбережения отрицательные, выше – положительные.

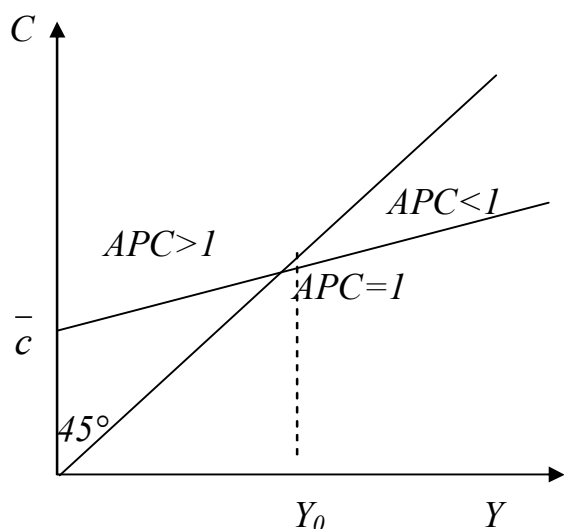


Рис. 9.1. Кейнсианская функция потребления

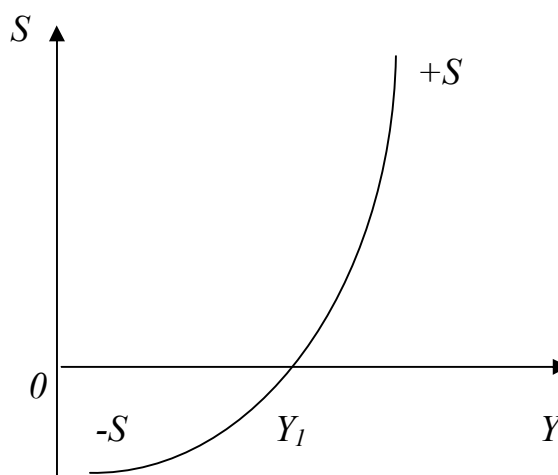


Рис. 9.2. График сберегательной функции

Помимо дохода, уровни потребления и сбережений зависят и от некоторых других факторов, среди которых можно выделить следующие:

1. Накопленное богатство. Его увеличение смещает график сбережения вниз, а график потребления вверх. Говоря иначе, при прочих равных условиях, чем больше величина накоплений домохозяйств, тем слабее стимулы осуществлять дополнительные сбережения.

2. Уровень цен. Его возрастание ведет к смещению графика потребления вниз, а снижение – к смещению вверх. Объясняется это тем, что колебания уровня цен меняют покупательную способность

накопленных финансовых активов, а это сказывается, в свою очередь, на потребительских расходах домохозяйств.

3. Ожидания. Например, ожидания роста цен ведут к повышению текущих расходов и снижению сбережений, т.е. к смещению графика потребления вверх, а графика сбережений вниз.

4. Потребительская задолженность. Если задолженность домохозяйств достигнет некоторой критической величины, то потребители будут вынуждены сокращать текущие расходы, чтобы снизить задолженность. Низкая потребительская задолженность, напротив, способствует возрастанию текущих расходов.

5. Налогообложение. Рост налогов смещает графики потребления и сбережения вниз. Снижение налоговой нагрузки вызывает их перемещение в противоположном направлении.

9.5. Инвестиции. Мультипликатор автономных расходов

Наряду с потребительскими расходами домохозяйств важной частью совокупных расходов являются инвестиции. В сравнении с расходами на потребление, их доля существенно ниже, а сами они более изменчивы, зависимы от факторов экономической конъюнктуры.

В инвестиционные расходы включаются затраты на приобретение:

- новой техники (машин, оборудования, станков и т.п.);
- новых технологий;
- новой или улучшенной продукции, намечаемой к освоению и выпуску;
- на подготовку и повышение квалификации персонала;
- на строительство зданий и сооружений;
- на прирост оборотных средств;
- изменения в запасах.

Различают валовые и чистые инвестиции. Валовые инвестиции включают затраты, как на расширение производственных мощностей, так и на их замену вследствие физического и морального износа (амортизацию). Чистые инвестиции – это валовые инвестиции за вычетом амортизации.

К инвестициям не относят затраты на приобретение ценных бумаг в процессе их вторичного оборота. Объясняется это тем, что подобные сделки означают простую передачу прав собственности на уже существующие активы, но никак не сказываются на размерах и качественных характеристиках реального капитала.

Инвестиционный климат в стране зависит от множества факторов экономического, политического, социокультурного характера. Важнейшее значение имеет уровень доверия в обществе, социально-политическая стабильность, предсказуемость действий правительства и других властных структур. При прочих равных условиях масштабы инвестиционной активности непосредственно определяются ожидаемой доходностью инвестиций, величиной рыночной ставки процента, налоговым бременем. Повышение доходности инвестиций способствует их дальнейшему наращиванию. Увеличение ставки процента по кредитам и рост налогового бремени, напротив, сдерживают инвестиционную активность.

На величину инвестиций существенное влияние оказывают ожидания. В условиях положительной макроэкономической динамики предприниматели стремятся максимально использовать благоприятную ситуацию и наращивают инвестиционные расходы. В этой связи разграничивают автономные и индуцированные инвестиции. Автономные инвестиции не зависят от уровня национального дохода. Индуцированные – определяются его динамикой.

В последние годы инвестиционный климат в России неуклонно улучшается. Подтверждением тому служит устойчивое увеличение инвестиционных расходов. Так, если в 2010 году инвестиции в основной капитал составили 915,1 млрд. рублей, то к 2011 году они выросли, достигнув 10 776,9 млрд. рублей. Повышению инвестиционной активности способствуют позитивные ожидания, связанные с высокими темпами экономического роста в стране.

Источником инвестиций являются сбережения. При этом вложения в производство осуществляют предприниматели, а сберегает все население. Посредством банковской системы, фондового рынка и других финансовых институтов сбережения аккумулируются и направляются на инвестиционные нужды.

Дж. М. Кейнс придавал огромное значение согласованности планов сбережений и инвестиций. Дело в том, что сбережения представляют собой изъятия из кругооборота «доходы – расходы». В результате нарушается закон Ж.Б. Сэя, уровень совокупных расходов оказывается недостаточным для реализации всей созданной в производстве товарной массы. Инвестиции возвращают сбережения в кругооборот доходов и расходов. Однако поскольку сбережения и инвестиции осуществляются различными группами экономических агентов их планы могут не совпадать, что может нарушить макроэкономическое равновесие.

Увеличение автономных инвестиций ведет к росту национального производства и дохода, который усиливается эффектом мультипликатора. Данный эффект состоит в том, что прирост инвестиций (ΔI) вызывает рост национального дохода общества (ΔY), но на величину большую, чем первоначальное увеличение инвестиций (ΔI).

Формально данная зависимость выражается формулой

$$\Delta Y = K \cdot \Delta I, \quad (9.7)$$

где K – числовой коэффициент, называемый мультипликатором.

Сущность эффекта мультипликатора заключается в следующем. Любой прирост автономных инвестиций ΔI , поступая в экономическую систему, одновременно означает соответствующий прирост доходов экономических агентов, поставляющих инвестиционные товары. Дополнительные доходы позволяют им увеличить свои расходы, которые для следующей группы экономических агентов вновь обернутся приростом доходов. Проходя многочисленную череду сделок по купле-продаже товаров, они всякий раз станут уменьшаться на сберегаемую тем или иным агентом часть. Так будет происходить до тех пор, пока дополнительный прирост доходов не сведется к нулю, но когда это произойдет, национальный доход уже увеличится, притом на величину, существенно превышающую первоначальный прирост инвестиций.

Для простой модели экономики (не учитывающей влияние государства и внешнеэкономических связей) значение мультипликатора может быть рассчитано по формуле

$$K = \frac{1}{MPS} = \frac{1}{1 - MPC}. \quad (9.8)$$

Данное выражение показывает, что значение мультипликатора K будет уменьшаться вместе с ростом предельной склонности к сбережению. Напротив, чем выше предельная склонность к потреблению, тем больше K , тем, следовательно, на большую величину возрастет национальный доход по отношению к первоначальному приросту автономных инвестиций.

В реальной экономике совокупные расходы включают еще два важных элемента: государственные расходы (G) и чистый экспорт (NX). С учетом их наличия зависимость между размерами ва-

лового продукта и дохода, с одной стороны, и величиной совокупных расходов, с другой, может быть выражена следующим уравнением:

$$Y = C + I + G + NX. \quad (9.9)$$

Величина G и NX непосредственно не зависит от динамики национального дохода, а их изменение, как и изменение автономных инвестиций, вызывает мультипликативные эффекты. Поэтому выражение (9.8), обобщенное с учетом влияния государства и внешне-экономических связей, называют мультипликатором автономных расходов.

9.6. Макроэкономическое равновесие. Модель $AD-AS$

Под макроэкономическим равновесием принято понимать сбалансированность основных макроэкономических пропорций: а) между производством и потреблением; б) потребностью в ресурсах и их предложением; в) совокупным спросом и совокупным предложением конечных благ; г) материально-вещественными и финансовыми потоками.

В настоящее время для выяснения условий макроэкономического равновесия широко используется модель «совокупный спрос (AD) – совокупное предложение (AS)».

Совокупный спрос на рынке благ можно определить как функцию, выражающую взаимосвязь между различными возможными уровнями цен и реальными объемами конечной продукции, которые готовы и в состоянии приобрести потребители при этих ценах. На графике кривая совокупного спроса (AD) имеет нисходящий характер (рис. 9.3).

Совокупное предложение определяют как функцию, выражающую взаимосвязь между различными возможными уровнями цен и реальными объемами конечных благ, которые в состоянии и готовы произвести и предложить к продаже на рынке национальные производители при этих ценах.

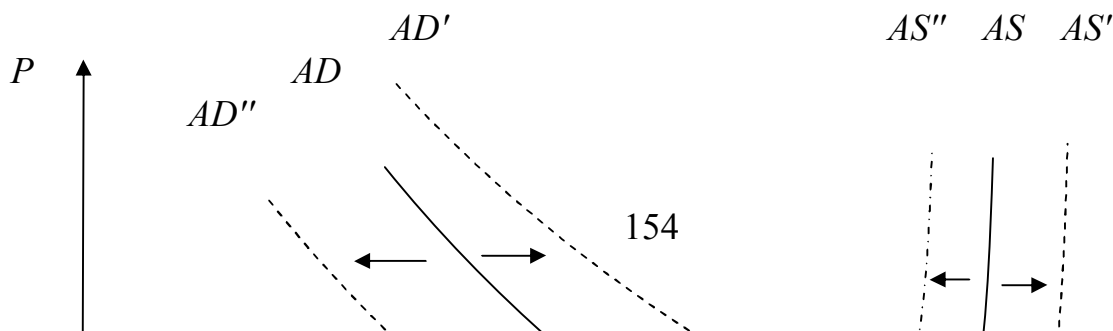




Рис. 9.3. Кривые совокупного спроса и совокупного предложения
(модель $AD-AS$):

P – уровень цен; Y – реальный объем товаров и услуг

На графике кривая совокупного предложения (AS) имеет восходящий характер. При этом на кривой AS четко выделяются три определенных отрезка: горизонтальный (кейнсианский), восходящий (промежуточный), вертикальный (классический). Каждый из этих отрезков отражает определенное состояние экономики, отличающееся различным уровнем занятости ресурсов. На кейнсианском отрезке имеет место неполная загрузка производственных мощностей и высокий уровень безработицы. Классический отрезок соответствует максимальной загруженности производственных мощностей и минимальному уровню безработицы.

Состояние макроэкономического равновесия графически выражается точкой пересечения кривых совокупного спроса и совокупного предложения, что позволяет выявить равновесный уровень цен (P_0) и равновесный реальный объем национального производства (Y_0).

И совокупный спрос, и совокупное предложение находятся под воздействием многообразных неценовых факторов, приводящих к изменению величины совокупного спроса или совокупного предложения при неизменном уровне цен. Графически это выражается

в сдвиге кривой AD в положение AD' , AD'' , а кривой AS – в положение AS' , AS'' .

К основным неценовым факторам совокупного спроса относятся:

1) воздействующие на уровень потребительских расходов домохозяйств:

- а) изменения доходов домохозяйств;
- б) изменения в подоходном налоге;
- в) изменения размеров задолженности;
- г) ожидания домохозяйств;

2) воздействующие на уровень инвестиционных расходов:

- а) ожидаемые прибыли на капитал;
- б) изменения в технологии производства;
- в) изменения в налогообложении предприятий;
- г) уровень использования производственных мощностей;

3) изменения в государственных расходах, являющиеся, главным образом, следствием политики государства;

4) воздействующие на расходы по чистому экспорту:

- а) сравнительная динамика доходов в стране и за границей;
- б) изменения валютного курса.

К основным неценовым факторам совокупного предложения относятся:

1. Изменения в производительности ресурсов (факторов производства).

2. Изменения порядка и характера государственного регулирования бизнеса.

3. Изменения цен на ресурсы (факторы производства).

В макроэкономике применяются и другие, более сложные модели равновесия. Анализ показывает, что полное равновесие национальной экономики труднодостижимо. Этому препятствуют такие факторы, как монополизация рынков, чрезмерное и зачастую некомпетентное вмешательство в экономику со стороны государства, неэластичность цен и заработной платы в сторону понижения и некоторые другие. Поэтому типичным является частичное равновесие, при несбалансированности одного или двух сегментов национального рынка, чаще всего рынка трудовых ресурсов.

Говоря о проблеме общего равновесия, следует иметь в виду, что оно может быть только относительным. Реальная экономика – принципиально неравновесная система, поскольку изменения в ней происходят непрерывно. Поэтому на практике задача состоит в поддержа-

нии сбалансированности этих изменений. Причем, наиболее предпочтительным признается так называемое состояние равновесного роста. В этом случае достигается стабильное, из года в год, увеличение объемов национального производства при полной занятости возрастающего предложения труда и низких темпах инфляции.

9.7. Новая экономика и ее социально-экономический характер

В начале 90-х годов прошлого столетия превращение науки в непосредственную производительную силу произошло в ходе возникновения новых секторов экономики, динамичного развития сетевых структур, сдвигов в качественных характеристиках человеческого капитала, во взаимоотношениях государства и граждан, в глобальных процессах. Признание первостепенной роли знаний, прежде всего кодифицированных, в появлении и развитии новых секторов занятости, массовой доступности высшего образования, быстром росте высокотехнологичного сектора услуг и других важных социально-экономических явлений подтолкнуло экономистов разных стран к разработке концепции «экономики знаний» и вопросов, связанных с ее проявлениями. Появилось большое количество научных работ, в которых были введены такие термины, как «экономика, основанная на знаниях», «экономика знаний», «неоэкономика», «инновационная экономика», «информационная экономика», «общество, основанное на знаниях», «национальная инновационная система» и т.д.

При всем обилии русскоязычных публикаций, в которых употребляются вышеприведенные термины, до сих пор отсутствуют разработки, объясняющие методологические аспекты изучения экономики знаний и ее измерений. В русскоязычной научной литературе преобладают работы, относящиеся к тем или иным практическим аспектам экономики знаний, безотносительно к самой категории «экономика знаний», конституирующему некоторую систему понятий и направлений, в которых она может быть определена, изучена и измерена.¹

¹Орлова, Т.М. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал / Т.М. Орлова, А.Л. Гапоненко. – М.: Эксмо, 2008. – 400 с.

Управление знаниями в корпорациях: учебное пособие / под ред. Б.З. Мильнера. – М.: Дело, 2006. – 304 с.

Термины «инновационная экономика», «новая экономика», «экономика знаний» и «экономика, основанная на знаниях» с точки зрения политики доходов используются в смысле формирования лидирующего комплекса, обеспечивающего развитие экономики на основе знаний и инноваций.

В докладе – *Our Competitive Future: Building the Knowledge Economy*. United Kingdom Department of Trade and Industry: London, 1998 говорится, что в широком смысле *экономика, основанная на знаниях* – это экономика, в которой знания и инновации играют доминирующую роль в экономическом развитии. Возникновение экономики, основанной на знаниях характеризуется возрастающей ролью знаний в качестве фактора производства и их существенным влиянием на квалификацию, обучение, организацию и инновации.²

Понятие о новой экономике и связанные с ним исследования явились результатом аналитических усилий экономистов, разрабатывающих модель для объяснения и количественного определения вклада различных факторов в экономический рост на основе модели производственных функций. Идея экономики, основанной на знаниях, позволила приблизить получение ответов на вопросы о том, что является движущей силой современных экономик, в какой мере экономический рост проявляется в разных странах, благодаря каким факторам рост возможен и как их измерить.

Вместе с тем на рубеже 1980 – 90-х годов стала общепризнанной оценка новой роли технологического прогресса, включая широкое распространение и проникновение во все сферы жизни информационных технологий, что глобальная конкуренция, стремительное развитие наукоемких отраслей все больше определяют современное «лицо» экономики, вызывают изменения в структуре квалифицированного труда, институциональных взаимодействиях, формах и методах управления производством и развитием.

В XXI веке человеческая цивилизация вступила в новую, информационную эпоху своего развития, которая характеризуется развертыванием новейшей информационно-телекоммуникационной революции, быстрым распространением информационных технологий, глобализацией общественных процессов, международной конвергенцией, формированием инфосферы, а также возникновением информационных угроз и необходимостью обеспечения информационной

²Houghton, John, and Sheehan, Peter. *A Primer on the Knowledge Economy* [Текст]. Victoria University: Centre for Strategic Economic Studies. Melbourne, 2000.

безопасности. Организационно-технологической основой информационного общества являются глобальные информационные сети¹.

Различия в трактовках содержания и атрибутов экономики, основанной на знаниях, определяются акцентами, расставляемыми в существующих исследовательских проектах и публикациях. Обобщенно можно выделить следующие существенные характеристики:

– знания становятся ключевым фактором роста наряду с капиталом и трудом – *концепция знаний как ресурса*;

– производство знаний является наиболее важным и определяющим «лицом» современной экономики – *концепция знаний как продукта*;

– кодифицированные знания становятся важнейшей компонентой экономических отношений – *концепция кодифицированного знания*;

– знания базируются на развитии и изменении информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) – *концепция экономики знаний как важнейшего следствия развития информационного общества*.

В этой связи известные исследователи экономической истории Л.Э. Миндели и Л.К. Пипия замечают, что исторически концепции экономики, основанной на знаниях, и общества, основанного на знаниях, пришли на смену концепции информационного общества, которая в свою очередь сформировалась на основе разработок по изучению постиндустриального общества. Фактически экономика знаний – это форма проявления постиндустриальной экономики и постиндустриального общества, хотя сам термин «экономика, основанная на знаниях» существует еще с начала 1960-х годов, а в концепции постиндустриального общества науке и научному знанию отводится одна из ключевых ролей².

Сама по себе концепция экономики, основанная на знаниях, постоянно изменяется, хотя и отдает дань своеобразной «экономической моде». Она лишь акцентирует внимание на том, что знания стали ключевым фактором развития в большей мере, чем это было в предыдущие периоды развития человеческого общества. По мере накопления и осмысления новых фактов и тенденций в экономиче-

¹Дятлов, С.А. Принципы информационного общества [Электронный ресурс] / С.А. Дятлов // Информационное общество. – 2000. – Вып. 2. – С. 77 – 85. – Режим доступа: <http://emag.iis.ru/arc/infosoc/emag.nsf>

²Миндели, Л.Э. Как сохранить российскую фундаментальную науку? / Л.Э. Миндели, Л.К. Пипия // Вестник РАН. – 2002. – Т. 72. – № 2. – С. 100.

ском развитии добавляются новые формы проявления экономики знаний и переосмысливаются уже известные. Центром внимания работ, развивающих эту концепцию, были и остаются знания – особенности их производства, распространения и использования, роль в становлении и развитии новых секторов экономики и обновлении традиционных, во взаимоотношениях между различными экономическими агентами и общественными институтами.

Новые экономические процессы, проявившиеся в начале 1990-х годов, стали возможны благодаря таким кардинальным изменениям в информационных технологиях, как появление глобальной сети Интернет, широкое распространение персональных компьютеров, телекоммуникационных систем и соответствующего программного обеспечения. Они существенно изменили технологическую базу производства и управления во многих странах. На первый план вышли факторы, которые не были определяющими для хорошо изученных процессов массового производства, характерных для середины прошлого века вплоть до 1970-х годов.

Во-первых, все большее значение приобретают глобальные процессы. Конкуренентоспособность на глобальных рынках стала важнейшей составляющей экономической мощи отдельных стран, несмотря на то, что в результате глобализации государства становятся более зависимыми друг от друга.

Во-вторых, в новой экономике успех и устойчивость фирм во многом зависят от непрерывных нововведений. В условиях сокращения жизненного цикла товаров и услуг, дальнейшей диверсификации рыночных ниш для традиционных товаров, все большей индивидуализации спроса и предложения инновационная активность приобрела первостепенную важность не только для малого инновационного бизнеса, но и для крупных корпораций, которые уже не могли больше поддерживать свою устойчивость за счет масштабов и диверсификации производства, расширяемого путем слияний и поглощений между компаниями.

В-третьих, экономическое развитие вступило в фазу непрерывных технологических революций, которые, в свою очередь, не только вызывают непрерывные изменения в производственной базе промышленных отраслей, но и меняют структурные характеристики всего комплекса социально-экономических отношений. Появляются новые

профессии, системы управления компаниями, образовательные технологии, новые способы организации быта и культурного досуга.

Отмечаются следующие ключевые закономерности, формирующие экономику, основанную на знаниях, замещающую индустриальную экономику, основанную на традиционных факторах производства – труде и капитале:

– экономика, основанная на знаниях, – это не экономика недостатка (нехватки) чего-либо, а скорее, экономика избытка (изобилия). В то время как в индустриальной экономике в процессе производства исходные ресурсы истощаются, в условиях экономики, основанной на знаниях, информация и знания, которые выступают главнейшим ресурсом, напротив, не истощаются, а распространяются между всеми участниками экономического процесса;

– в экономике, основанной на знаниях, эффекты изолированности, локализации, территориальной ограниченности существенно снижаются. С использованием соответствующих информационно-коммуникационных технологий создаются виртуальные рыночные площадки и виртуальные игроки (предприятия и организации), что позволяет минимизировать временные и транспортные затраты доступа к товарам и услугам.¹

Применение законов, протекционистских барьеров и налогов становится все более затруднительным в национальных границах. Знания и информация перетекают в первую очередь туда, где спрос на них наиболее высок, а барьеры минимальны. Научоемкие товары и услуги являются основными источниками получения сверхприбыли предпринимателей по сравнению с товарами и услугами меньшей наукоемкости или технологической интенсивности.

Знание, заключенное (или замкнутое) в систему или процесс, т.е. кодифицированное знание, обладает более высокой стоимостью, чем знание, принадлежащее отдельным индивидам в качестве информации. Другими словами, знание приобретает рыночную привлекательность, когда оно систематизировано и применено для определенных целей, и напротив, рыночная ценность знания меньше, если оно существует в головах индивидов в качестве сведений о предмете или явлении.

¹Глобальная экономика знаний: ее рыночное применение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.skyrme.com/insights/21gke.htm>

В новой экономике особую роль играют такие сферы деятельности как социальная сфера, информационный и инновационный бизнес.

В современной экономике предпочтительнее удовлетворять потребности в формировании человеческого капитала через пользование услугами соответствующих предприятий *социальной сферы*. Социальная сфера представляет собой сложный многоотраслевой комплекс предприятий, учреждений, организаций, в который входят предприятия здравоохранения, общего образования и воспитания, профессионального образования, культуры и искусства, инфраструктуры бизнеса. Развитие этой сферы важно для общества в целом и для каждого человека.

Социальные услуги призваны удовлетворять социальные потребности формирования и накопления человеческого капитала, обеспечения достойного качества жизни, ее духовной осмысленности. Полезность социальных услуг оценивается по эффекту удовлетворения социальных потребностей: в здравоохранении – по качеству здоровья и жизненного настроения; в образовании – по качеству знаний и профессиональных навыков; в сфере культуры – по богатству ценностных ориентаций и образу жизни людей; в сфере организации бизнеса – по предприимчивости и социальной ответственности предпринимателей.

Инновационной деятельностью сегодня занимаются все эффективные предприятия, опытные предприниматели и менеджеры. На промышленных предприятиях создают собственные научно-исследовательские и опытно-конструкторские подразделения, участки или цеха опытного производства. В строительстве разрабатывают новые строительные материалы, особенно для отделочных работ, новые технологии. На транспорте, особенно автомобильном, срок обновления подвижного состава достигает уже 5 – 10 лет, прогрессирует организация путевого хозяйства, навигационные системы. В легкой и пищевой промышленности ежегодное обновление ассортимента выпускаемой продукции достигает 40 – 50 процентов. Даже в наиболее традиционных отраслях хозяйства, например, в растениеводстве и животноводстве ведутся активные поиски новых технологий производства. Все это примеры продуктовых, технологических, организационных инноваций.

Для осуществления инноваций разрабатываются инновационные бизнес-проекты. Финансирование бизнес-проектов связано со значительным риском, превышающим, как правило, обычный риск пред-

принимательства. С 60-х годов XX века в развитых странах под воздействием научно-технической революции постепенно внедрялась особая отрасль бизнеса – *инновационный бизнес*. Капитал инновационных фирм получил название венчурного (рискового) капитала.

Информатизация экономики – процесс превращения информации в экономический ресурс первостепенного значения. Происходит это на базе компьютеризации и телекоммуникаций, обеспечивающих принципиально новые возможности экономического развития, многократного роста производительности труда, решения социальных и экономических проблем, становления нового типа экономических отношений. Вступление в постиндустриальную, информационную цивилизацию, прежде всего, подтверждается макроэкономическими показателями промышленно развитых стран: увеличилась доля вклада *информационного сектора* в валовом национальном продукте, возросло количество работников, занятых обработкой и передачей информации, в общей численности занятых.

Контрольные вопросы

1. Чем макроэкономика отличается от микроэкономики? В чем состоят особенности метода макроэкономики? Что такое макроэкономические субъекты? Назовите их.

2. Перечислите основные сегменты национального рынка. Что понимается под агрегированными показателями? Приведите примеры.

3. В чем состоит сущность кругооборота ресурсов и продуктов, расходов и доходов? Нарисуйте схему кругооборота.

4. Что такое национальная экономика и чем обусловлено присущее ей качество целостности? Чем объясняются особенности экономического развития в отдельных странах? Приведите примеры.

5. Что такое структура национальной экономики? Какие виды структур вам известны? Охарактеризуйте различия между отраслевой и секторальной структурой национального хозяйства по видам экономической деятельности.

6. В чем состоят особенности структуры российской экономики? Какие изменения происходят в ней в последние годы?

7. В чем заключается проблема структурной сбалансированности национальной экономики? Каким образом проявляют себя структурные дисбалансы?

8. Что такое система национальных счетов? Какое значение она имеет для макроэкономического анализа?

9. Дайте определение валового внутреннего продукта. Охарактеризуйте методы его измерения. Что такое номинальный и реальный ВВП?

10. Чем ВНП отличается от ВВП? Дайте определения и охарактеризуйте показатели чистого национального продукта, национального дохода, личного располагаемого дохода.

11. Что понимается под макроэкономическим равновесием? Что означает общее и частичное равновесие? В чем состоит сходство и различие классической и кейнсианской трактовки проблемы макроэкономического равновесия?

12. Какую роль играют потребительские расходы и сбережения в теории Дж.М. Кейнса? Дайте алгебраическую и графическую интерпретацию кейнсианской функции потребления. Постройте график сберегательной функции.

13. Какие еще факторы, кроме дохода, влияют на уровень потребительских расходов домохозяйств? Какова динамика потребительских расходов и сбережений населения России?

14. На какие цели направляются инвестиционные расходы? Какие формы инвестиций вам известны? В чем их отличие?

15. Что является источником инвестиций? Какими причинами обусловлено не совпадение планов сбережений и инвестиций? К каким последствиям это ведет?

16. От чего зависит инвестиционный климат в стране? Охарактеризуйте структуру и динамику инвестиций в экономике России.

17. Что понимают под эффектом мультипликатора? Охарактеризуйте его социально-экономическую сущность. Приведите формулу расчета.

18. Дайте графическую интерпретацию кейнсианской модели макроэкономического равновесия.

19. Что такое совокупный спрос и совокупное предложение? Нарисуйте график.

20. Назовите неценовые факторы совокупного спроса и совокупного предложения. В чем выражается их действие в модели *AD-AS*?
21. Что такое новая экономика, экономика, основанная на знаниях, инновационная экономика?
22. Выделите специфичные черты новой экономики?
23. Охарактеризуйте уровень развития новой экономики в современной России.
24. Назовите отрасли и предприятия социально-культурной сферы.
25. Как оцениваются экономические результаты деятельности предприятий социальных услуг?
26. Оцените социальный эффект здравоохранения, образования, культуры, инфраструктуры бизнеса.
27. В чем заключается специфика инновационного бизнеса?
28. Что такое информатизация экономики?

10. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ЦИКЛИЧНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В отличие от кратковременных колебаний уровня экономической активности, под экономическим ростом понимается долговременное устойчивое увеличение масштабов выпуска продукции, обусловленное возрастанием производственного потенциала национальной экономики. В процессе экономического роста возникают свои проблемы, связанные с поддержанием сбалансированности макроэкономических пропорций, сдерживанием инфляционных тенденций в экономике.

10.1. Необходимость и типы экономического роста

Экономический рост – это количественное увеличение и качественное совершенствование общественного продукта и факторов производства.

Необходимо четко разграничивать понятия «экономическое развитие» и «экономический рост». Во-первых, развитие имеет место и тогда когда роста нет, но закладываются предпосылки для него. Во-вторых, оно может выражаться в структурных преобразованиях,

всевозможных новациях, которые непосредственно к экономическому росту не приводят. В-третьих, развитие может идти и по нисходящей линии, когда не только нет количественного роста, но есть процесс убывания свойств, качеств продукта, услуг.

Необходимость экономического роста обусловлена увеличением численности населения, постоянным развитием и повышением потребностей человека. Потребности всегда опережают производство. Разрыв между ними может сокращаться, но всегда существует.

Экономический рост может быть представлен не только как критерий экономического развития, но и как процесс, имеющий множество количественных и качественных показателей, характеризующих не только экономические, но и социальные результаты.

К количественным показателям относят такие показатели, как:

– темп экономического роста: $TЭР = ВПП_m - ВПП_б$ (в абсолютном выражении);

– темп экономического прироста: $TЭП = ВПП_m / ВПП_б \cdot 100 \%$ (в относительном выражении);

– темп экономического прироста: $TЭП = (ВПП_m - ВПП_б) / ВПП_m \cdot 100 \%$.

Качественные показатели экономического роста характеризуют достижение определенных целей в ходе экономического роста. Основными конечными целями экономического роста являются повышение уровня и качества жизни населения и поддержание национальной безопасности.

Понятие «качество экономического роста» в экономической теории связывается с усилением его социальной направленности. Основными составляющими качества экономического роста являются:

– улучшение материального благосостояния населения;

– увеличение свободного времени как основы гармоничного развития личности;

– повышение уровня развития отраслей социальной инфраструктуры;

– рост инвестиций в человеческий капитал;

– обеспечение безопасности условий труда и жизни людей;

– социальная защищенность безработных и нетрудоспособных;

– поддержание полной занятости в условиях растущего объема предложения на рынке труда.

Необходимо отметить, что между темпами экономического роста и повышением его качества существует определенное противоречие.

Высокие темпы роста могут достигаться за счет ухудшения качества роста. Например, повышение продолжительности рабочего дня, увеличение интенсивности труда и др. Низкие или отрицательные темпы роста могут сопровождаться повышением потребительской удовлетворенности в результате выпуска более качественной продукции. Поэтому многие экономисты считают, что наиболее предпочтительны невысокие (3 – 5 % в год), но устойчивые темпы экономического роста.

Анализ экономического роста приобретает действительно обоснованный и научный характер, если проводится в системе исторических координат, которые задаются приоритетностью в разные исторические периоды либо факторами живого труда (работника), либо факторами прошлого труда (средств производства).

Эти координаты определяют тип экономического роста. В качестве главного критерия такой типологизации выступает представление об основном факторе общественного производства. С учетом этого можно выделить три типа экономического роста.

1. *Доиндустриальный рост.* Ведущие факторы – естественно-природные. Характеризуется направленностью на приращение богатства в натуральной форме.

2. *Индустриальный рост.* Он отличается доминированием материально-вещественных условий производства, целевой направленностью на производство. Показателем индустриального роста является динамика совокупного общественного продукта.

3. *Постиндустриальный рост.* Его характерная черта – преодоление факторной функции человека. Происходит перемещение человека из разряда «средств достижения целей» в систему целей управления, а затем и целей производства.

В экономической теории принято также различать *экстенсивный* и *интенсивный экономический рост*. Различие между ними заложено в соотношении результатов и факторов производства.

В реальной действительности экстенсивный и интенсивный типы использования факторов производства не существуют в чистом виде, а определенным образом сочетаются друг с другом. В этой связи различают преимущественно экстенсивный и преимущественно интенсивный типы экономического роста.

Принято считать, что *преимущественно интенсивный рост* имеет место в том случае, если свыше 50 % прироста ВВП (ВНП) достигну-

то за счет интенсивных факторов. И напротив, если свыше 50 % прироста обеспечено за счет вовлечения в производство новых ресурсов, то налицо экстенсивный рост.

В последнее время появилась концепция инновационного типа экономического роста. Его объективными предпосылками стали современный этап научно-технической революции, интернационализация экономики и глобализация экономики, рост значения человеческого фактора в экономике. По своему содержанию инновационный тип роста есть модификация интенсивного роста, поскольку оба опираются на качественное совершенствование факторов производства. Однако, в отличие от последнего, инновационный тип четко сориентирован на меняющиеся запросы потребителей и их активное формирование путем постоянного совершенствования имеющихся и создания новых продуктов на основе достижений НТП. Источниками, или двигателями, такого типа экономического роста являются человеческий капитал и инновации.

10.2. Факторы и модели экономического роста. Роль научно-технического прогресса

Факторы экономического роста можно охарактеризовать как условия, обеспечивающие процесс экономического роста. Они могут приобретать различный характер в зависимости от того, с каким типом экономического роста мы имеем дело.

Факторы роста можно классифицировать по-разному. По способу воздействия на процесс роста разграничивают прямые и косвенные факторы. Первые непосредственно определяют возрастание производственного потенциала национальной экономики.

К косвенным факторам относятся те, что оказывают на процессы роста опосредованное воздействие, способствуя или, напротив, препятствуя реализации растущего потенциала экономики.

С учетом разницы в типах экономического роста его факторы могут быть разграничены на экстенсивные и интенсивные. Классификацию факторов экономического роста можно систематизировать на внешние и внутренние. К внешним относятся участие в международном разделении труда, внешнеэкономическая политика государств-партнеров, вмешательство регулирующих международных финансово-экономических органов и т.п.

При классификации внутренних факторов основным критерием является качество воздействия каждой группы факторов на экономический рост.

1. *Предполагающие факторы*. Их присутствие гарантирует (предполагает) экономический рост при определенных условиях. К таким факторам в первую очередь относится так называемый внутренний экономический потенциал.

2. *Основополагающие факторы*. Без этих факторов экономический рост невозможен. Речь идет обо всех факторах, непосредственно обеспечивающих развитие производственной сферы.

3. *Стимулирующие факторы*. Их наличие подстегивает экономическое развитие. Данная группа факторов включает конкуренцию, склонность населения к потреблению и др.

4. *Поддерживающие факторы*. Без таких факторов экономический рост может замедляться или вообще переходить в спад. К ним целесообразно отнести научно-обоснованную государственную политику в области экономики, основанную на требованиях объективных экономических законов.

5. *Благоприятствующие факторы*. Они определяют общую атмосферу в обществе. Это факторы политические, социальные, морально-этические, психологические и др.

Экономический рост может протекать в различных режимах: отличаться разными темпами, чередованием положительных и отрицательных приростов, сбалансированностью совокупного спроса и совокупного предложения, или, напротив, их расхождением, другими неравновесными явлениями. Наиболее желательным считается стабильный рост, характеризующийся пусть небольшими, но равномерными темпами, сопровождающийся полной занятостью трудоспособного населения и низкой инфляцией. Поэтому уже давно проводятся разработки, направленные на выявление предпосылок устойчивого роста.

Под *моделями экономического роста* понимают формализованные описания условий, обеспечивающих его непрерывность и сбалансированность, те или иные темпы и достижения других целей. Различают посткейнсианские и неоклассические модели роста. Основные характеристики этих моделей представлены на рис. 10.1 и 10.2.

Исходные основы

1. Каждый фактор производства «обеспечивает» соответствующую долю производимого продукта
2. Стоимость продукции создается производственными факторами
3. Экономика обладает необходимыми предпосылками для автоматического восстановления равновесия в процессе свободной конкуренции

Объект исследования

Изучаются факторы экономического роста

Метод исследования

1. Исследуется роль отдельных факторов роста с позиции количественного подхода (увеличение численности трудовых ресурсов, реального капитала и т.п.)
2. Изучаются факторы производства с позиции качественного подхода (прогресс науки, совершенствование системы образования, улучшение размещения организации производства)

Инструмент анализа

Производственная функция

$$Y = W_1L + W_2K + W_3n + a,$$

где Y – темп прироста совокупного продукта;

W_1, W_2, W_3 – доля труда, капитала, природных ресурсов в совокупном продукте;

L, K, n – темп прироста затрат труда, капитала, природных ресурсов;

a – темп научно-технического прогресса

Цель анализа

Выбор наиболее эффективной структуры капиталовложений и определение оптимального направления экономического роста

Модель Р. Солоу

Опорным параметром является капиталовооруженность труда. Благодаря взаимозаменяемости факторов она меняется под влиянием экономической конъюнктуры. От неё же зависит средняя производительность труда. В модели динамическое равновесие устойчиво. В равновесном режиме инвестиции выполняют функцию замены выбывающего капитала вследствие его износа и морального старения, а также функцию создания новых рабочих мест. Роль научно-технического прогресса состоит в повышении производительности труда при неизменном уровне его капиталовооруженности. В равновесном режиме общий темп прироста валового продукта будет равен сумме значений прироста предложения труда и его производительности

Рис. 10.1. Неоклассические теории экономического роста

Исходные условия

1. Экономический рост связан с процессом накопления
2. Предполагается равенство инвестиций сбережениям
3. Рост национального дохода определяется только одним фактором – нормой накопления капитала (остальные факторы исключаются).
4. Капиталоемкость определяется лишь техническими условиями производства, имеющими тенденцию сохранять ее неизменной, т.е. нейтральной к техническому прогрессу

Модель Р. Харрода

Назначение модели – выработать условия по обеспечению равновесного, устойчивого роста. Инструмент анализа:

$$S = C_r / G_w,$$

где S – сбережения;

C_r – капиталоемкость

G_w – темп роста национального дохода в длительном периоде.

Из этой формулы выводится уравнение динамического равновесия. Если величина капиталоемкости является постоянной, доля сбережений в длительном периоде имеет тенденцию оставаться постоянной, тогда темп роста национального дохода тоже должен быть постоянным и определяться отношением:

$$G_w = S / C_r$$

Модель Е. Домара

В основе лежит равенство денежного дохода (спроса) производственным мощностям (предложению). Назначение модели – определить величину инвестиций и ее рост, и тем самым сделать прирост дохода равным приросту производственных мощностей. Инструментом анализа является уравнение:

$$\Delta I(I/a) = Ixb, \text{ отсюда } \Delta I/I = bxa$$

В первом уравнении $\Delta I(I/a)$ – прирост инвестиций I к мультипликатору I/a составляет прирост дохода в денежном выражении; Ixb – произведение инвестиций на потенциальную среднюю производительность инвестиций b дает прирост производственных мощностей

Второе уравнение характеризует темп прироста инвестиций $\Delta I/I$ и полную загрузку производственных мощностей. Он равен произведению доли сбережений a на потенциальную среднюю производительность инвестиций b

Рис. 10.2. Неокейнсианские модели экономического роста

10.3. Цикличность развития экономики. Виды и теории циклов

Цикличность представляет собой естественный способ развития экономики, всеобщую форму движения, которая отражает неравномерность экономической динамики. Долговременный экономический рост не является равномерным, что выражается в сменяющихся друг друга подъемах и спадах уровня экономической активности при общей тенденции к росту. Эти, следующие один за другим, подъемы и спады в экономике получили название экономического цикла.

Первые исследователи цикла обратили внимание, что в ходе его развития наблюдаются четко выраженные этапы (фазы). В частности, К. Маркс выделял четыре фазы цикла: кризис, депрессию, оживление и подъем. Причем начало подъема в экономике связывалось с достижением верхней точки предыдущего цикла. Однако позднее выяснилось, что далеко не каждый цикл завершается подъемом.

Поэтому сегодня общепринятой является терминология, предложенная Уэлси К. Митчеллом, который в свое время занимал пост директора Национального бюро экономических исследований США. Он выделил в составе цикла следующие четыре фазы: пик (бум), сжатие (спад), дно (депрессия), расширение (оживление). Идеализированная модель экономического цикла представлена на рис. 10.3.

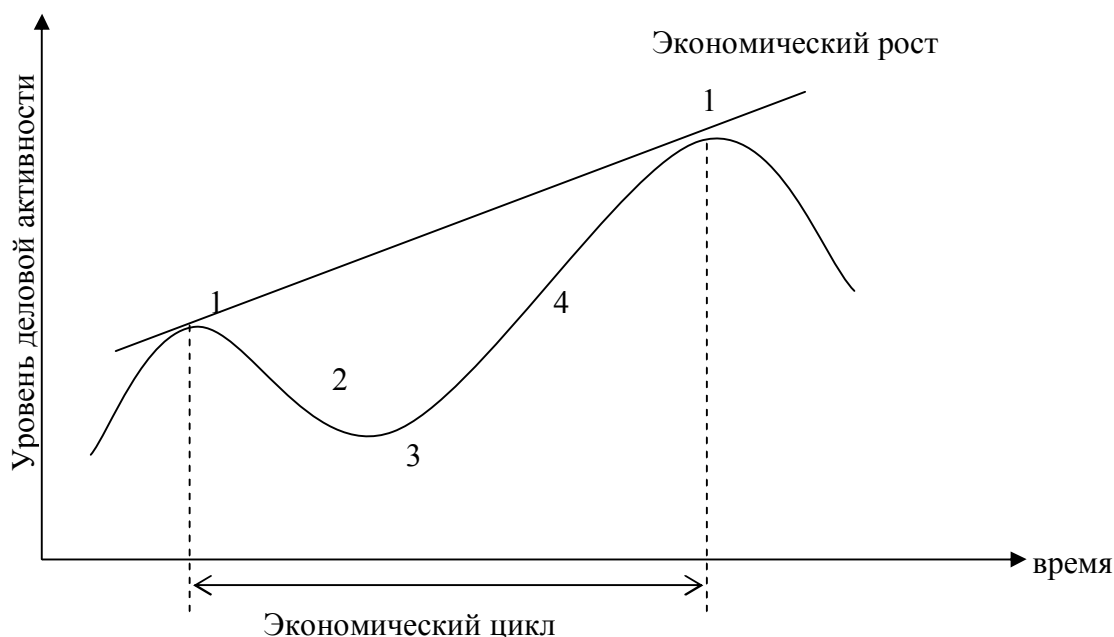


Рис. 10.3. Фазы экономического цикла:
1 — пик; 2 — сжатие; 3 — дно; 4 — оживление

Экономический цикл – это повторяющиеся на протяжении нескольких лет подъемы и спады уровней экономической активности, отличающиеся друг от друга продолжительностью и интенсивностью при наличии долговременной тенденции к экономическому росту. Развитие цикла получает выражение в изменении трех взаимосвязанных макроэкономических показателей: реального объема национального производства, уровня занятости трудовых ресурсов и уровня цен.

Так, в фазе пика уровни производства и занятости достигают максимальных значений, а с началом сжатия происходит сокращение производства, и растет безработица. На дне цикла экономика вступает в полосу депрессии. В этот период объем производства стабилизируется, сохраняется высокий уровень безработицы, отсутствуют стимулы для инвестиций. С началом фазы расширения объем производства и занятость вновь начинают расти, достигая максимума в период бума деловой активности.

Что же касается уровня цен, то до середины XX столетия с началом спада наблюдалось их всеобщее понижение. В фазе депрессии цены обычно стабилизировались, а в период оживления начинали расти. Однако после Второй мировой войны в связи с активизацией государственного вмешательства в экономику динамика цен изменилась. Теперь даже в период спада цены, как правило, оставались стабильными или даже росли. Данная тенденция особенно ярко проявилась в 70-е – начале 80-х годов, когда экономический спад в ведущих капиталистических странах развивался на фоне высокой инфляции.

Продолжительность и характер развития конкретных циклов могут существенно различаться. В табл. 10.1 дана характеристика различных видов экономических циклов.

Таблица 10.1

Классификация видов экономических циклов

Критерии	Виды экономических циклов
По сфере действия	Промышленные и аграрные
По специфике проявления	Нефтяные, продовольственные, энергетические, сырьевые, экологические, валютные
По формам развертывания	Структурные и отраслевые
По пространственному признаку	Национальные и мировые

В реальной экономике нециклические колебания и циклы разной продолжительности накладываются друг на друга, а их характери-

ки искажаются под воздействием мер государственного регулирования. Все это затрудняет исследование циклов и их классификацию. Поэтому не случайно, что различные исследователи расходятся во мнении в отношении определения типичных проявлений цикличности в экономике. Достаточно популярной является классификация, предложенная известным австрийским экономистом Й. Шумпетером, который выделял три основных вида циклических колебаний: короткие (до трех лет), средние (7 – 11 лет), длинные (40 и более лет). Классификация циклов по продолжительности представлена в табл. 10.2.

Факторы, определяющие развитие экономического цикла, весьма многообразны. Их можно разделить на внешние и внутренние. Теории, которые объясняют возникновение и развитие циклов только за счет внешних факторов называют экстермальными, только внутренними факторами – интермальными. На практике чаще всего используют комбинированные теории, объясняющие причины циклического развития и внешними, и внутренними факторами.

Основные теории, объясняющие природу экономического цикла и кризисов.

1. Теория нововведений объясняет цикл массовым внедрением в производство технологических новшеств (И. Шумпетер, А. Хансен и др.).

2. Денежная теория связывает закономерности цикла с экспансией и сжатием банковского кредита (Хоутри и др.).

3. Психологическая теория усматривает природу цикла в охватывающих население приливах пессимистического и оптимистического настроения (А.С. Пигу, Бэдкегот и др.).

4. Теория чрезмерного инвестирования исходит из того, что причиной спада является скорее чрезмерное, чем недостаточное инвестирование (Хайек, Мецес и др.).

5. Информационная концепция циклического развития (С.А. Дятлов и др.). Согласно этой концепции, глубинные причины экономического цикла обусловлены сменой способов воспроизводства целесообразной информации.

Несмотря на все теоретические расхождения, большинство экономистов в качестве непосредственных предпосылок циклических изменений рассматривают необходимость периодического обновления элементов основного капитала, которая, в свою очередь, находится под влиянием состояния экономической конъюнктуры и закономерностей научно-технического прогресса.

Таблица 10.2

Классификация циклов по продолжительности

Вид цикла	Продолжительность цикла	Причина цикла
<i>Краткосрочные циклы</i>		
1 Краткосрочные отраслевые колебания экономической конъюнктуры	1 – 2 дня	Колебания объемов производства, продаж. Ставки банковского процента, валютного курса и др.
2 Сезонные циклы	3 – 6 месяцев	Особенности технологического способа производства, сезонные изменения в спросе на продукцию (с/х, строительство, туризм и др.)
3 Циклы Дж. Китчина	3 года и 4 месяца	Колебания мировых запасов золота
4 Циклы У. Митчела	3 года и 4 месяца	Нарушения внутри денежной системы страны
5 Современные циклы США	3 года и 4 месяца	Восстановление экономического равновесия на потребительском рынке
<i>Среднесрочные циклы</i>		
1 Промышленные циклы К. Маркса	8 – 12 лет	Массовое обновление производственных фондов
2 Экономические циклы К. Жугляра	10 лет	Нарушения в денежно-кредитной системе
3 Строительные циклы С. Кузнеца	15 – 20 лет	Обновление жилых зданий и производственных сооружений
<i>Долгосрочные циклы</i>		
1 Циклы Н. Кондратьева (К-циклы)	40 – 60 лет	Обновление элементов основного капитала производственной инфраструктуры, которое связано с крупными техническими инновациями в производстве
2 Циклы Форестера	100 – 200 лет	Появление новых источников энергии (дрова-уголь-газ-нефть-атомная энергия-нетрадиционные источники энергии)
3 Тысячелетние циклы	Более 1000 лет	Появление новых цивилизаций

Для регулирования циклического развития экономики в любом обществе проводится антикризисная (антициклическая политика). Она направлена на поддержание высокого и стабильного уровня экономической активности. Сущность данной политики заключается в воздействии государства на экономическую систему в противоположном направлении относительно данной фазы экономического цикла при помощи фискальных и денежно-кредитных инструментов. Существует две концепции государственного антициклического регулирования:

1) неокейнсианский подход, при котором рычагами воздействия являются изменение совокупного спроса, увеличение (уменьшение) расходов государства, изменение налоговой системы и изменение уровня заработной платы;

2) монетаристский подход, где рычагами воздействия являются изменение денежно-кредитной политики, таргетирование (установление верхних и нижних пределов роста) денежной массы, изменение кредитной системы и изменение процентной ставки.

Для экономистов и политиков актуальной всегда оставалась необходимость предсказания циклических изменений деловой активности. Было подмечено, что отдельные экономические параметры начинают реагировать на изменение экономической конъюнктуры задолго до появления реальных признаков спада или подъема в экономике. Такие параметры были названы опережающими, и признано целесообразным использовать их в качестве индикаторов будущих циклических изменений. К таким показателям можно отнести: первичные заявки на получение страховки по безработице, новые заказы на поставку потребительских товаров, цены рынка акций, контракты и заказы на новые машины и оборудование, число лицензий на строительство жилья, динамика цен некоторых видов сырья, предложение денег и др. Считается, что если на протяжении трех последующих месяцев наблюдается сокращение или повышение данного индекса, то и экономика в целом, вероятнее всего, будет развиваться в том же направлении.

10.4. Инновационное развитие и инновационный экономический рост

Инновационная экономика (экономика знаний, интеллектуальная экономика) – это тип экономики, основанный на потоке инноваций, постоянном технологическом совершенствовании, производстве

и экспорте высокотехнологичной продукции с очень высокой добавочной стоимостью и самих технологий. Предполагается, что при этом прибыль в основном создаёт интеллект новаторов и учёных, информационная сфера, а не материальное производство (индустриальная экономика) и не концентрация финансов (капитала).

Некоторые исследователи (Э. Тоффлер, Ф. Фукуяма, Д. Белл, Дж. Нейсбитт и другие) считают, что для большинства развитых стран в современном мире именно инновационная экономика обеспечивает мировое экономическое превосходство страны, которая её воплощает. В настоящее время развитие инновационной экономики обсуждают лидеры многих развитых стран (США, Финляндия, Израиль, Швеция и др.).

Характеристика инновационной экономики представлена в табл. 10.3.

В условиях инновационной экономики принципиально изменяется модель экономического роста. Рост объема и качества услуг здравоохранения, образования, социального обслуживания, интенсификация научной и инновационной деятельности обеспечивают рост качества человеческого капитала как основы эффективности всех отраслей хозяйства, как источника конкурентоспособности и экономического роста. Согласно данному подходу действия всех субъектов экономики должны быть направлены, прежде всего, на формирование, воспроизводство и накопление человеческого капитала (рис. 10.4).

Так, действия правительства и местной власти должны ориентироваться в новом обществе на рост объемов и отдачу инвестиций в человеческий капитал (в капитал здоровья, образование, культуру, науку и инновации).

Действия специальных предприятий и учреждений социальной сферы должны быть направлены в инновационной экономике на рост качества человеческого капитала (работоспособность, профессионализм и производительность, занятость, научно-технические инновации).

Действия предпринимателей и персонала отраслей бизнеса при таком подходе к экономическому росту должны быть ориентированы на рост качества труда и управления (продуктивности занятости, качества капитала и менеджмента). Нормативно правовая основа и действия профсоюзов в данном случае направлены на рост эффективности экономики. Это должно проявляться в росте заработной платы и доходов на человеческий капитал, росте прибыли и предпринимательских доходов, росте пенсий и других социальных пособий.

Таблица 10.3

Характеристика инновационной экономики

Анализируемый признак	Характеристика признака
1 Условия развития	Свобода творчества, свобода предпринимательства, высокий уровень образования, развитие и поддержка науки, формирование индустрии инноваций, формирование и воспроизводство социального капитала, развитие института доверия
2 Субъекты	1 Крупный бизнес, осуществляет технологические прорывы и меняет структуру производства в отраслях с высоким уровнем концентрации производства, находящегося под пристальным вниманием и контролем антимонопольного регулирования 2 Малый и средний бизнес, открывает простор для предпринимательской инициативы миллионов граждан, отличающегося высокой инновационной активностью и обеспечивающего занятость высвобождаемых из крупных производств и вновь прибывающих на рынок труда 3 Государственный сектор, сосредоточен в стратегически важных отраслях и нерыночном секторе экономики и обеспечивает реализацию стратегически инновационной функции государства 4 Муниципальный сектор, обеспечивает среду жизнедеятельности населения, использование потенциала духовного воспроизводства 5 Домохозяйства, выполняют важные функции в воспроизводстве и функционировании человека, его человеческого капитала
3 Ресурсы	Человеческий капитал, информационные технологии, научные знания, достижения науки и культуры.
4 Механизм функционирования	Закон повышающей отдачи, закон спроса и предложения, цикличное развитие (инновационные и жизненные циклы)
5 Базовые институты	Интеллектуальная собственность, конкуренция, рыночные институциональные устройства (социальная инфраструктура – образование, здравоохранение, культура, инфраструктура бизнеса)
6 Источники финансирования	Венчурные фонды, рынок ценных бумаг высокотехнологичных компаний, пенсионные и страховые фонды, население, государство, банковские институты, индивидуальные инвесторы, домашние хозяйства
7 Инфраструктура	Интернет, коммуникационные, финансовые, торговые, образовательные сети, контрактация, аутсорсинг
8 Перспективные направления развития	Междисциплинарные фундаментальные исследования, биотехнологии и биомедицина, новейшие технологические и информационные технологии и системы, энергосберегающие технологии и возобновляемые энергоресурсы, системы машин и технологий новых поколений, новые поколения авиакосмических технологий, средств транспорта и связи, новые поколения оборонно-технических систем, средств безопасности и борьбы против терроризма

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЦЕЛЬ И ЛИНИЯ ПОВЕДЕНИЯ



Рис. 10.4. Принципиальная схема источников и логики экономического роста в инновационной экономике

Темпы экономического роста необходимо рассчитывать по всем факторным параметрам (росту ВВП, объемов промышленного и сельскохозяйственного производства, объему инновационной продукции и др.). Однако темпы экономического роста не являются самоцелью. Важно обеспечить качество экономического роста.

Контрольные вопросы

1. Объясните, что такое экономический рост. В чем состоит различие между экономическим ростом и экономическим развитием?
2. В чем заключается необходимость экономического роста?
3. С помощью каких показателей измеряется экономический рост? Какую роль выполняют абсолютные и относительные показатели роста? Назовите основные цифры, характеризующие масштабы роста или спада в российской экономике.
4. Охарактеризуйте основные типы экономического роста. Объясните различия между ними.
5. Какой тип экономического роста и почему был характерен для экономики СССР? Какие при этом возникли проблемы?
6. Объясните суть инновационного типа экономического роста.
7. Что такое факторы экономического роста? Охарактеризуйте прямые и косвенные факторы экономического роста.
8. Объясните роль научно-технического прогресса в интенсификации экономики. Охарактеризуйте основные типы НТП. В чем состоят особенности современного этапа технологического прогресса?
9. Что такое модели экономического роста? В чем заключается необходимость моделирования экономического роста?
10. Назовите признаки посткейнсианских моделей роста. Напишите и прокомментируйте модель Е. Домара.
11. Назовите признаки неоклассических моделей роста. Напишите и прокомментируйте модель Р. Солоу.
12. Объясните, что понимается под циклическим характером экономического развития. Перечислите наиболее известные кризисы XIX века; XX века.
13. Охарактеризуйте фазы экономического цикла. Постройте график идеализированного экономического цикла.
14. Какие виды колебаний деловой активности наблюдаются в экономике? В чем состоит различие между циклическими и нециклическими колебаниями?

15. Что такое внешние и внутренние факторы цикличности? Приведите примеры.

16. В чем специфика инновационной экономики? Объясните, почему страны проводят политику, направленную на инновационное развитие.

17. Что такое инновационный тип экономического роста? Какие факторы способствуют ускорению темпов инновационного экономического роста?

11. НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

Человеческие отношения – важнейший фактор экономического и социального процесса, адаптации населения к тем историческим переломам, которые происходят в нашей стране. Человеческий капитал в силу своей природы, своего экономического происхождения и особенностей воспроизводства стал эпицентром взаимодействия государства, бизнеса, отдельного индивида и общества в целом. Уровень развития страны в определяющей мере зависит от качества национального человеческого капитала и условий его использования.

11.1. Тенденции мирового развития и роль национального человеческого капитала

Для каждой страны – и развитой, и развивающейся – качество и конкурентоспособность национального человеческого капитала в современных условиях хозяйствования приобретает решающее значение на пути достижения социального и экономического процветания. Проблема развития человеческого капитала является актуальной и в мировом масштабе, и в масштабе отдельной страны. США, Япония, страны Европейского Союза потому и являются лидерами экономической мощи, поскольку лидируют в науке и инноватике, имеют хорошие системы образования и здравоохранения, высокую культуру ведения бизнеса.

Национальный человеческий капитал имеет двойственную структуру. С одной стороны, данная экономическая категория вклю-

чает в себя совокупность знаний, умений, навыков, накопленных страной и мировым сообществом, а с другой – это совокупность средств, инвестированных страной и хозяйствующими субъектами в развитие человеческих способностей, в их воспроизводство и совершенствование.

Стратегия развития России на период до 2020 года определяет «...восстановление человеческого капитала как одну из главных целей реформ»¹. При этом большинство программ федерального и регионального уровня, реализуемых в нашей стране, предусматривает реформирование системы управления и финансирования в системе образования, здравоохранения, в сфере социального обеспечения нуждающихся, а также в области стимулирования занятости и поддержки самозанятости активного в деловом отношении населения. Основным результатом проведения такого рода мероприятий становится развитие институциональных ресурсов, модернизация системы их воспроизводства, а также совершенствование совокупного трудового, биофизического, интеллектуального, организационно-предпринимательского и культурно-нравственного капитала населения страны.

Развитие каждой из составляющих человеческого капитала будет способствовать улучшению социально-экономического положения в стране.

Подходы к оценке национального человеческого капитала. В настоящее время проблемы оценки человеческого капитала все больше выдвигаются на передний план, хотя единые принципы исчисления этого комплексного показателя еще не выработаны.

В оценке человеческого капитала существенным моментом признается учет стоимости воспитания, обучения и подготовки новых работников наряду с повышением квалификации, удлинением периода трудовой деятельности, потерь в связи с болезнями, смертностью и другими факторами и т.п. При получении достоверной информации о совокупности затрат на воспроизводство человеческого фактора сложность заключается в том, что большая их часть в статистике отражается в составе показателей текущего потребления, а не накопления.

К проведению практических расчетов значений показателей человеческого капитала на основе расширительной концепции нацио-

¹Цели развития тысячелетия в контексте России: от экономического роста к устойчивому социальному развитию, основанному на правах человека / под ред. Г. Хлебникова. – М.: Информ-Знание, 2005. – С. 10.

нального богатства имеются различные методологические подходы. Американский экономист Дж. Кендрик предложил при определении величины накопления инвестиций в человека использовать метод «непрерывной инвентаризации». Техника оценок Дж. Кендрика сводится к определению затрат семьи и общества по следующим видам: содержание детей до достижения ими трудоспособного возраста и получения определенной специальности; переподготовка; повышение квалификации; миграция рабочей силы; здравоохранение и др. Наряду с такими затратами учитываются вложения в жилищное хозяйство, бытовые товары длительного пользования, запасы товаров в семьях, а также затраты на научные исследования и разработки. Таким образом, Дж. Кендрик получил оценки накопления человеческого капитала по его полной «восстановительной стоимости».

В докладе Дж. Минсера при оценке накопления человеческого капитала изложены данные о совокупных доходах работника за период его участия в экономической деятельности и использовании части этих доходов на воспроизводство рабочей силы. По материалам статистики США 1980-х годов прослежены период функционирования человеческого капитала и изменение его эффективности в зависимости от числа лет общего образования, профессиональной подготовки и возраста работника.

В докладе К.Б. Маллигана и Х.С. Мартина изложена методология измерения запаса совокупного человеческого капитала с помощью системы индексов. Их расчет основан на средних сроках обучения и профессиональной подготовки работников.

Предпосылки для усовершенствования методологии расчета показателей человеческого капитала создают предложенные группой специалистов Всемирного Банка (ВБ) важнейшие унифицированные принципы расширительной концепции национального богатства. Предлагаемая схема источников накопления элементов человеческого капитала вполне обеспечивается статистическими данными российской отчетности, результатами выборочных обследований, экспертных оценок и иных отрывочных сведений (рис. 11.1).

Высокий уровень специального образования россиян подтверждается тем, что при работе за рубежом оплата их труда не ниже оплаты труда аналогичных работников соответствующих стран.

Это дает основание при международных сравнениях оценку человеческого капитала россиян производить на уровне оценок,

полученных специалистами ВБ для населения стран ЕС, – примерно в 200 тыс. долл. на душу населения (для работников высшей квалификации значения оценок намного выше).

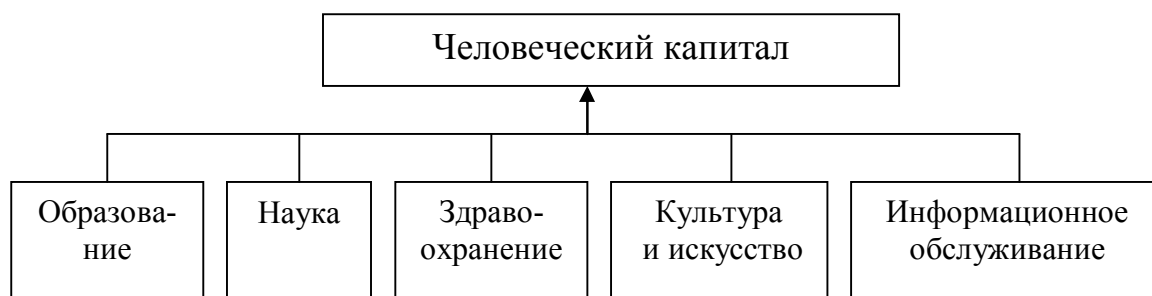


Рис. 11.1. Источники накопления человеческого капитала в российской институциональной структуре

Такие оценки, учитывающие различия в числе лет обучения и его качестве, использованы при экспериментальных расчетах для сравнения показателей человеческого капитала в России и странах СНГ с остальными странами (табл. 11.1).

Таблица 11.1

Оценки человеческого капитала в некоторых странах мира в конце XX века¹

Страны	Человеческий капитал			
	общий объем, трлн. долл.	в % к		
		национальному богатству страны	мировому итогу	уровню США
Мировой итог	365	66	100	384
Страны «семерки» и ЕС	215	78	59	226
<i>из них</i>				
США	95	77	26	100
страны ОПЕК	45	47	12	47
страны СНГ	40	50	11	42
в том числе Россия	30	50	8	32
Прочие страны	65	65	18	68
в том числе Китай	25	77	7	26
Бразилия	9	74	2	9
Индонезия	9	75	2	9
Мексика	8	77	2	8
Индия	7	58	2	7
Пакистан	4	80	1	4

¹Нестеров, Л. Национальное богатство и человеческий капитал / Л. Нестеров, Г. Аширова // Вопросы экономики. – 2003. – № 2. – С. 103 – 110.

Человеческий капитал практически во всех странах превышает половину накопленного национального богатства. Это свидетельствует как об уровне развития стран, так и о различиях в материальном благосостоянии. Вместе с тем высокий удельный вес человеческого капитала в большинстве стран обусловлен исключительно неравномерным распределением природных элементов богатства на территории и их недостаточной изученностью. В России удельный вес человеческого капитала является одним из низких вследствие высокого удельного веса показателей стоимости природных ресурсов.

11.2. Индекс развития человеческого потенциала как показатель развития национального человеческого капитала

Для измерения уровня социально-экономического развития страны существует большое количество показателей, наиболее важным из которых является индекс развития человеческого потенциала (далее ИРЧП). Данный показатель позволяет комплексно изучить развитие человеческого потенциала населения.

Оценка человеческого капитала с использованием ИРЧП строится на комбинированном характере данного показателя, включающего в себя три основных составляющих:

1) долголетие населения страны с учетом здорового образа жизни с оценкой уровня продолжительности жизни при рождении (от 25 до 85 лет);

2) совокупные знания, определяемые уровнем грамотности взрослого населения и долей учащихся в начальных, средних и высших учебных заведениях (от 0 до 100 %);

3) достойный уровень жизни, измеряемый ВВП на душу населения с учетом покупательной способности национальной валюты (от 100 до 40 000 долл. США).

Максимальное значение ИРЧП равно 1, минимальное – 0.

Согласно положениям ПРООН¹, существует следующая градация стран относительно ИРЧП (табл. 11.2):

I группа стран – с ИРЧП более 0,8 – очень высокий уровень развития человеческого капитала;

¹Программа развития Организации Объединенных Наций

II группа стран – с ИРЧП от 0,7 до 0,8 – высокий уровень развития человеческого капитала;

III группа стран – с ИРЧП от 0,5 до 0,7 – средний уровень развития человеческого капитала;

IV группа стран – с ИРЧП менее 0,5 – низкий уровень развития человеческого капитала.

Таблица 11.2

Расположение стран в соответствии со значением индекса развития человеческого потенциала в 2011 году¹

Рейтинг страны по ИРЧП	Страна	Значение индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП)
<i>с очень высоким уровнем развития человеческого потенциала</i>		
1	Норвегия	0,943
2	Австралия	0,929
3	Нидерланды	0,910
4	Соединенные Штаты	0,910
5	Новая Зеландия	0,908
10	Швеция	0,904
20	Франция	0,884
39	Польша	0,813
<i>с высоким уровнем развития человеческого потенциала</i>		
45	Аргентина	0,797
46	Хорватия	0,796
65	Беларусь	0,756
66	Российская Федерация	0,755
75	Грузия	0,733
76	Украина	0,729
<i>со средним уровнем развития человеческого потенциала</i>		
92	Турция	0,699
93	Белиз	0,699
94	Тунис	0,698
101	Китай	0,687
102	Туркменистан	0,686
134	Индия	0,547
145	Пакистан	0,504
<i>с низким уровнем развития человеческого потенциала</i>		
148	Ангола	0,486
150	Камерун	0,482
154	Йемен	0,462
179	Центрально-Африканская Республика	0,343
187	Конго	0,286

¹Human Development Index (HDI) value [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hdrstats.undp.org/en/indicators/103106.html>

Как видно из данных табл. 11.2, наивысшее развитие человеческий капитал получил в Норвегии, что обеспечило данной стране лидирующее положение в рейтинге стран по ИРЧП. Россия, к сожалению, занимает лишь шестьдесят шестое место.

Таким образом, развитие человеческого капитала в мировом масштабе зависит от удовлетворения человеком своих потребностей в долгой и здоровой жизни и в приобретении знаний, умений и навыков, позволяющих достичь достойного уровня жизни, а также от социально-экономических условий в той или иной стране.

В техническом приложении к Докладу о развитии человека предложена следующая методика расчета ИРЧП (рис. 11.2).



Рис. 11.2. Методика расчета ИРЧП

Индексы, составляющие данный показатель развития человеческого капитала можно охарактеризовать следующим образом¹.

1. Индекс ожидаемой продолжительности жизни при рождении измеряет достигнутый в отдельной стране или ее регионе прогресс

¹ПРООН. Глобальный доклад о развитии человека 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.undp.ru/index.php?iso=RU&lid=2&cmd=news&id=818>

в отношении данного показателя, а индекс уровня образования характеризует изменения в стране относительно грамотности взрослого населения и валовой доли поступивших в начальные, средние и высшие учебные заведения.

Индексы ожидаемой продолжительности жизни при рождении ($I_{ОПЖ}$), индекс грамотности и индекс образованности определяются по формуле

$$I_x = \frac{X_{факт} - X_{\min}}{X_{\max} - X_{\min}}, \quad (11.1)$$

где I_x – индекс ОПЖ, индекс грамотности или индекс образованности;

$X_{факт}$, X_{\min} , X_{\max} – соответственно: фактическое, минимальное, максимальное значение показателя ожидаемой продолжительности жизни при рождении, показателей грамотности или образованности.

Индекс уровня образования ($I_{УО}$) состоит из двух компонентов:

$$I_{УО} = \frac{2}{3}I_{гр} + \frac{1}{3}I_{об}, \quad (11.2)$$

где $I_{гр}$ – индекс грамотности взрослого населения;

$I_{об}$ – индекс, характеризующий долю учащихся в соответствующих учебных заведениях.

2. Индекс ВВП имеет более сложную структуру в связи с влиянием на него принципа убывающей полезности дохода. Данный показатель рассчитывается с использованием скорректированного показателя ВВП на душу населения, так как это позволяет учесть все аспекты развития человеческого капитала населения страны, которые не были отражены в двух предыдущих показателях (индексе ожидаемой продолжительности жизни при рождении и индексе уровня образования):

$$I_{ВВП} = \frac{\log Y_{факт} - \log Y_{\min}}{\log Y_{\max} - \log Y_{\min}}, \quad (11.3)$$

где $I_{ВВП}$ – индекс ВВП,

$Y_{факт}$, Y_{\min} , Y_{\max} – соответственно: фактическое, минимальное, максимальное значения показателя ВВП.

Итоговое значение ИРЧП будет складываться так:

$$ИРЧП = \frac{I_{ОПЖ} + I_{УО} + I_{ВВП}}{3}. \quad (11.4)$$

В соответствии с данной методикой можно рассчитать индексы развития человеческого потенциала как для страны в целом, так и для ее регионов.

В российских условиях рост ИРЧП, используемого для оценки уровня развития человеческого капитала, должен сопровождаться ростом не только благосостояния населения, но и качества его жизни в целом, так как человеческий капитал является одним из основных ресурсов подъема экономики, а также фундаментом экономического роста за счет стимулирования развития НТП. Кроме того, программы развития ООН базируются на признании человека движущей силой общественного развития в силу накопления и использования производительной силы совокупного человеческого капитала.

11.3. Занятость и безработица: оценка и регулирование

В законе РФ «О занятости населения в РФ» дается строгое определение содержания и прав занятости (статья 1): «**Занятость** – это деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству РФ и приносящая, как правило, заработок (трудовой доход)». В законе подтверждается исключительное право граждан на использование своих способностей к труду, в том числе добровольный отказ от работы.

Каждому человеку, заинтересованному в поиске эффективной занятости, необходимо четко понимать состояния и факторы занятости.

Полная занятость означает загруженность работой в течение всего трудового периода жизни в соответствии с законодательством и технологическими особенностями отрасли деятельности. **Неполная занятость** выражается в простоях по вине работодателей, что снижает продуктивность труда и заработка. В макроэкономике полной занятостью труда считается занятость трудовых ресурсов за вычетом «естественной» безработицы, фактически равной сумме фрикционной и структурной безработицы.

По степени занятости национальная статистика выделяет несколько категорий населения.

Трудовые ресурсы – численность населения, способного по возрасту и состоянию здоровья выполнять полезную работу.

Экономически активное население (ЭАН) – численность работающих по найму, предпринимателей и людей, занятых индивидуальной трудовой деятельностью, а также безработных, активно ищущих работу и готовых приступить к ней в любой момент.

Занятое население – численность работающих на предприятиях и в организациях любых форм собственности, регулярно получающих заработки не ниже минимальной оплаты труда.

Незанятое население – часть трудоспособных граждан, не имеющих работы и необучающихся. В этой группе выделяются активно ищущие работу и добровольно не желающие работать.

Экономически неактивное население – это лица, находящиеся за пределами трудоспособного возраста, а также неработающие инвалиды I и II групп и добровольно не желающие работать.

Официальный уровень занятости можно рассчитать по формуле

$$Y_3 = \frac{\text{численность занятого населения}}{\text{численность населения страны}} \cdot 100 \% .$$

Наиболее реальным является уровень занятости, рассчитанный по методологии Международной организации труда:

$$Y_3 = \frac{\text{численность занятого населения}}{\text{численность экономически активного населения страны}} \cdot 100 \% .$$

Часть незанятого населения, активно ищущего работу, но не имеющего ее, получило название **безработного населения**.

По Закону о занятости (статья 3) в России **безработными** признаются трудоспособные граждане, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в службе занятости в целях поиска подходящей работы и готовы приступить к ней. Не могут быть признаны безработными подростки до 16 лет и пенсионеры, получающие пенсию. Не признаются безработными или лишаются статуса безработного лица, отказавшиеся дважды в течение десяти дней от подходящей работы.

Подходящей работой считается:

- соответствующая профессиональной пригодности работника по квалификации, опыту работы и состоянию здоровья;
- транспортная доступность работы по времени поездки на работу и обратно согласно решениям местных органов власти;
- предлагаемый заработок не должен быть ниже среднего заработка за два последних месяца работы до увольнения или ниже средней зарплаты в данном субъекте Федерации.

Безработица существует в разных видах, в зависимости от причин, ее порождающих, и характера динамики.

Фрикционная безработица возникает при переходе работника на новое место работы. Время поиска новой работы – от двух недель до трех месяцев. Причинами перемещений людей являются технический прогресс и изменение квалификационной структуры занятости.

Структурная безработица вызывается более глубинными сдвигами в отраслевой и региональной структуре занятости. Под воздействием научно-технического прогресса и конкуренции некоторые отрасли бизнеса устаревают, им на смену приходят прогрессивно развивающиеся отрасли. Структурная безработица отличается от фрикционной большей продолжительностью (свыше шести месяцев) и более тяжелыми последствиями для работников.

Сезонная безработица связана со значительными колебаниями трудовых нагрузок по объективным причинам. В сельском хозяйстве, строительстве, туризме, на транспорте объемы производства и спрос на труд зависят от времени года.

Циклическая безработица возникает во время экономических кризисов и депрессий. Резкий спад производства или его депрессивное состояние уменьшают спрос на труд. С оживлением деловой активности спрос на рабочую силу может превысить ее предложение, и цена труда повышается.

Действительная и фиктивная безработица различается по отношению человека к поиску работы и его желанию работать. Фиктивная безработица выражается в нежелании людей поступать на вакантные виды работ, если они не подходят по квалификации, статусу, заработной плате. Действительно безработный не может найти работу из-за отсутствия соответствующих вакансий. Действительная безработица определяется законодательством и регулируется государственными службами занятости.

Уровень безработицы оценивается по методике МОТ как отношение ищущих работу к экономически активному населению. Официальный уровень безработицы определяется отношением официально зарегистрированных безработных к экономически активному населению.

Безработица наносит обществу экономический и социальный ущерб.

Экономические издержки безработицы связаны с неполной занятостью и потерями ВВП. По закону А. Оукена увеличение безработицы на 1 % выше естественной нормы в 5 % ведет к потере ВВП на 2,5 %.

Социальный ущерб безработицы связан с неравномерным распределением ее тягот по разным социальным группам. Так, больше страдают от безработицы молодежь, женщины, рабочие из-за трудностей переквалификации, некоренное население.

Особую проблему составляет финансирование расширения занятости в регионах повышенной напряженности на рынке труда, когда на одну вакансию приходится более пяти – восьми безработных. Для таких регионов как Ивановская и Псковская области, Ингушетия, Дальний Восток необходимы федеральные программы содействия занятости.

Проблемами безработицы занимаются службы занятости на всех уровнях. Основные направления работы службы занятости России заключаются в содействии в трудоустройстве; профессиональном обучении безработных; формировании банка вакансий; консультировании клиентов; организации общественных работ; содействии самозанятости безработных; содействии организации дополнительных рабочих мест; оформлении выхода безработных на досрочную пенсию. По этим вопросам может обращаться в службу занятости и каждый гражданин, у которого возникли трудности с работой или желание найти более подходящую работу.

Регулирование занятости со стороны государства проявляется в разработке специального законодательства, программ по стимулированию занятости и увеличению рабочих мест в государственном секторе, по подготовке и переподготовке рабочей силы, по содействию найму рабочей силы. Наряду с этим, существует комплекс мер косвенного регулирования занятости: налоговая, кредитно-денежная политика государства и т.д.

Контрольные вопросы

1. Что представляет собой национальный человеческий капитал?
2. Кто из ученых внес наибольший вклад в формирование подходов к оценке национального человеческого капитала. В чем заключается суть их концепций?

3. Какова структура индекса развития человеческого потенциала? Приведите примеры градации стран относительно данного индекса.

4. Каково положение России в мире с учетом индекса развития человеческого потенциала?

5. Охарактеризуйте экономические категории «занятость» и «безработица». Какие группы лиц их составляют?

6. Раскройте основные категории населения по степени занятости.

7. Какие виды безработицы вам знакомы?

8. Какова взаимосвязь между уровнем безработицы и объемом ВВП страны?

9. В чем заключается социальный и экономический ущерб безработицы для общества?

10. Какова роль государства и служб занятости в регулировании проблем безработицы?

12. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА. БАНКИ. АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

12.1. Деньги: функции, эволюция и институциональная роль

По происхождению деньги (всеобщий эквивалент) – один из товаров, способный обмениваться на любой другой товар. Это эволюционная концепция происхождения денег. Рационалистическая концепция объясняет происхождение денег как результат соглашения между людьми. Однако в настоящее время в роли денег выступает не только какой-то один товар, поэтому их определяют и так: деньги – это все то, что обычно принимается в обмен на товары и услуги, или деньги – это то, что используется как деньги; или деньги – абсолютно ликвидное средство обмена.

В любом случае деньги должны служить всеобщим эквивалентом, чтобы на практике выполнять свои экономические функции: а) меры стоимости, б) средства обращения. Первая функция выражает способность денег соизмерять собой стоимость других товаров, а вторая – служить средством их сбыта. Дополнительные функции денег – быть средством накопления и средством платежа – являются производными от первых в результате дальнейшего развития товарно-

денежных отношений. Изначально для выполнения функции меры стоимости деньги должны были обладать собственной стоимостью. Исторически эту роль играло золото. С появлением денег появляется и цена как денежное выражение стоимости товара, причем эту функцию измерения стоимости могут выполнять мысленно представляемые деньги. С необходимостью количественного соизмерения стоимости товаров и золота связана техническая функция денег – масштаб цен, т.е. фиксированное законом весовое количество золота, принятое в качестве денежной единицы. Как мера стоимости деньги функционируют стихийно, а масштаб цен устанавливается государством.

Деньги как средство обращения возникли из практической потребности обмена в посредниках по формуле $T - D - T$. Внутренне единый акт товарного обмена $T - T$ распадается на два внешне самостоятельных акта: продажа $T - D$ и купля $D - T$. Эти акты разделены во времени и пространстве, что обуславливает возможность самостоятельного движения денег и товаров, т.е. в этом заложена возможность разрыва купли-продажи и потенциальная несбалансированность экономики.

С функцией денег как средства обращения связаны формы денег. В процессе обращения золотые деньги, в том числе золотые монеты (слиток металла особой формы, веса, пробы, удостоверенный государством) стираются, теряют в весе. Реальное содержание монеты отличается от номинального, поэтому деньги становятся неполноценными. Неполноценные деньги – это символы, знаки полноценных денег, в том числе монеты из неденежного металла и бумажные деньги. Это представители золота, замещающие его в обращении. Бумажные деньги не имеют собственной стоимости и вводятся государственной властью, которая придает им принудительный курс с *номинальной стоимостью*. *Реальная стоимость* бумажных денег не зависит от государственной власти, а определяется объективными экономическими законами денежного обращения.

Бумажные деньги будут обращаться по стоимости замещаемых ими золотых денег в том случае, если их выпущено столько, сколько необходимо золотых денег для обслуживания товарного оборота. Если выпуск бумажных денег превышает потребности товарооборота в золотых деньгах, то они обесцениваются, цены растут, возникает *инфляция*. Следовательно, большое значение имеет проблема количества денег, необходимого для обслуживания обращения.

Согласно современной теории, необходимое количество денег определяется формулой

$$MV = PQ,$$

где M – масса денежных единиц;

V – скорость обращения денег;

P – цена товара;

Q – количество товаров, представленных на рынке.

Математически преобразовав данную формулу, можно определить:

1) формулу товарных цен: $P = MV/Q$;

2) количество денег, необходимое для обращения Q товаров:

$$M = PQ/V.$$

Таким образом, уравнение количественной зависимости между суммой товарных цен и массой обращающихся денег позволяет предварительно объяснить явление инфляции как обесценение денег вследствие повышения цен на товары. Центральный банк должен ограничивать предложение денег и тем самым делать их доступность ограниченной.

Если за продажей товара (Т – Д) не следует покупка, то у продавца остаются вырученные от продажи товаров деньги. Если они сохраняются у продавца (изымаются из обращения), то принимают форму сокровища (накопления денег). Функцию сокровища выполняет золото. Золото – важнейший компонент официальных финансовых резервов стран с развитой рыночной экономикой. Сокровища – это как бы резервуары, в которые при необходимости уходят избыточные деньги и из которых приходят деньги в сферу обращения при возникновении потребности увеличить находящуюся в обращении массу денег.

Деньги как средство платежа функционируют при расчетах за ранее взятый кредит, который часто необходим в силу различных сроков изготовления товаров или различных сроков их реализации, а вне сферы товарного обращения – при выплате зарплаты и разного рода финансовых обязательств (займы, налоги и др.). Из функции денег как средства платежа возникают кредитные деньги – векселя, банкноты, чеки.

Простейшим видом кредитных денег является вексель – письменное долговое обязательство строго установленной формы, по которому векселедержатель имеет право по истечении срока долга требовать

с должника обозначенную сумму. Вексель обращается в товарном обороте и выполняет роль денег. Банкнота (банковский билет) появляется в результате замены частных векселей векселями банков.

Отличия бумажных денег от банкнот:

а) бумажные деньги выполняют функцию средства обращения, а банкноты – функцию средства платежа;

б) бумажные деньги выпускаются государством и для нужд государства, а банкнота – центральным эмиссионным банком для нужд товарного обращения;

в) бумажные деньги не обеспечены золотом, банкноты имеют обеспечение золотом и другими ценностями, частными векселями, инвалютой, которыми располагает банк.

Орудие кредитных операций – *чек*, т.е. документ, содержащий безусловный приказ владельца текущего счета банку о выплате указанной в нем суммы определенному лицу или предъявителю.

Итак, в качестве средства платежа выступают реальные деньги: золото, монеты, бумажные деньги, кредитные деньги (вексель, банкнота, чек).

Выполнение всех функций денег в экономическом обороте между различными странами делает их мировыми деньгами.

Эволюция денег включает в себе две стороны:

1) видоизменение связи всей денежной системы с ее металлическим основанием;

2) разная степень и разные направления развития отдельных функций денег и их конкретных форм.

В современных условиях деньгами служат не золотые, а кредитно-бумажные деньги. Хотя золото сохранило способность быть мерой стоимости, но произошли важные перемены в самих товарных отношениях: в процессе обмена возникает потребность не в том, чтобы определить, какая именно стоимость заключена в товаре, а в том, во сколько раз она больше или меньше стоимости другого товара. С точки зрения товарного обращения важно, чтобы деньги представляли стоимость, равноценную обмениваемым товарам, но не обязательно сами ее имели. Именно это и позволило заменить золото бумажными знаками, которые тоже представляют собой особый товар.

Эволюция функции денег как меры стоимости связана с процессом демонетизации золота из-за отмены обратимости бумажных денег в золото. В результате ценообразование полностью отрывается от своей золотой основы и совершается на основе кредитных денег, не имеющих собственной внутренней стоимости.

Первым этапом демонетизации золота явились последствия Первой мировой войны, когда золото исчезло из обращения и к 30-м годам перестало свободно размениваться на банкноты.

Вторым этапом демонетизации золота послужило дальнейшее ослабление не только фактической, но и формальной связи бумажных денег с официальным золотым запасом. Курс бумажных денег теперь не зависит от золотого запаса государства. В конечном счете это привело к устранению денег в их традиционной форме, их место заняли кредитные деньги, выросшие из функции средства платежа.

Взаимные погашения долговых обязательств при высокой концентрации платежей и развитой технике расчетов позволяют значительно уменьшить денежную массу в обороте, что приносит двойственный эффект:

- а) повышает эффективность средств обращения;
- б) повышает скорость обращения денег.

Третий этап – вытеснение золота кредитными деньгами привело к устранению из оборота значительной части носителей денежных функций (банкнот, чеков и т.п.) путем использования кредитных карточек. Кредитная карточка объединяет платежно-расчетную и кредитную функции. Она является своеобразным именованным заменителем чека и выполняет функцию денег как средства платежа. Кредитные карточки могут быть различных видов: фирменные, возобновляемые и др.

Следующий этап эволюции денег – появление «электронных денег» (дебет – карточек) – системы расчетов с помощью ЭВМ, т.е. переход от бумажных носителей денежной информации к электронным импульсам. Электронные деньги породили особые денежные институты – автоматизированную расчетную палату, систему автоматизированного кассира вместе с системой терминалов. Автоматизированная расчетная палата представляет собой сеть банкиров, связанных единым вычислительным центром. Автоматизированный кассир позволяет проводить денежные операции: получение денег с банковского счета, прием вкладов, платежи. Дебет-карточки позволили отказаться от наличных денег даже при оплате телефонных разговоров. Еще одним новшеством банковской технологии явилась смарт-карточка с вмонтированным в нее микрокомпьютером. Смарт-карточка по сути представляет собой электронную чековую книжку. Использование банковских карточек позволяет связать все банки в единую

систему, так что, пользуясь персональным компьютером, клиент может проводить расчеты по карточкам любого банка. В последние годы пластиковые карточки стали распространяться и в России.

12.2. Денежно-кредитная система. Сущность, функции и формы кредита

В каждом государстве существует национальная денежная система, т.е. закреплённая законом форма организации денежного обращения. Основными элементами данной системы являются наименование денежной единицы, масштаб цен, виды государственных денежных знаков, порядок их эмиссии и обращения; регламентация безналичного оборота; осуществляющие денежное обращение государственные органы и учреждения.

Деньги продаются и покупаются на денежном рынке. Ведущими элементами механизма его функционирования являются спрос на деньги, предложение и цена денег (процентная ставка). Предприятия и организации, домохозяйства и правительство предъявляют совокупный спрос на деньги. Он распадается на две составляющие: спрос на деньги для сделок и спрос на деньги как средство сбережения (как имущество).

Спрос на деньги для сделок обусловлен тем, что субъектам рыночной экономики деньги нужны для оплаты товаров и услуг. Спрос на деньги для сделок зависит от:

1) объёма номинального валового внутреннего продукта (ВВП): чем больше производится товаров и услуг или чем выше цены на них, тем больше нужно денег для обслуживания торговых и платёжных операций;

2) скорости обращения денег: чем скорость больше, тем меньше денег надо для торговых сделок, и наоборот.

Спрос на деньги как имущество (спрос на деньги со стороны активов) объясняется сбережением части доходов населения. Есть три варианта сбережения: сохранять в виде денег, покупать ценные бумаги, приобретать недвижимость и другие материальные ценности с целью их накопления.

Совокупный спрос на деньги можно определить, суммировав спрос на деньги для сделок и спрос на деньги со стороны активов.

Спрос на деньги определяется с учетом следующих концепций:

1. Новая концепция спроса на деньги:

$$D_m = f(P, r_{цб}, \Delta P/P, V^n),$$

где D_m – спрос на деньги;

P – уровень цен;

$r_{цб}$ – доходность ценных бумаг;

$\Delta P/P$ – темп инфляции;

V^n – перманентный доход.

2. Роль скорости обращения денег.

На скорость оборота денег влияют:

– деловая активность и оборот капитала;

– качество работы банков;

– доверие к государству и банкам.

Спрос на деньги должен покрываться их предложением. В современной рыночной экономике предложение денег обеспечивается банковской системой: Центральным и коммерческими банками страны. Центральный банк выпускает в обращение бумажные деньги и монеты разного достоинства. Коммерческие банки участвуют в денежном обращении путём предоставления ссуд бизнесу и населению. Центральный банк контролирует предложение денег путём денежной эмиссии и регулирования выдачи денег в ссуду коммерческими банками через установление учётной ставки (ставки рефинансирования) Центрального банка.

Предложение денег характеризуют денежные агрегаты:

M_0 – наличные деньги (казначейские, банкноты);

$M_1 = M_0 +$ чековые вклады (остатки по безналичным расчетам);

$M_2 = M_1 +$ сбережения денег в ликвидной форме (срочные вклады, депозитные сертификаты);

$M_3 = M_2 +$ крупные срочные вклады и государственные ценные бумаги.

Оптимальным для денежного рынка является равновесие между спросом на деньги и их предложением. Оно достигается при пересечении кривых спроса на деньги и кривой их предложения.

Движение денежного капитала на рынке выступает в форме кредита. Кредит представляет собою систему экономических отношений по мобилизации временно свободных денежных средств субъектов экономики и их предоставления в ссуду заёмщикам на определённых условиях и принципах.

Принципами кредитования являются платность, срочность, возвратность кредита, его целевое назначение и материальная обеспеченность (ликвидность).

Для мобилизации ссудного капитала используются следующие источники:

- денежные средства, предназначенные для восстановления основного капитала и накапливаемые по мере перенесения его стоимости по частям на стоимость производимых товаров в виде амортизации;

- часть оборотного капитала, высвобождаемая в денежной форме в связи с несовпадением во времени продажи изготовленных товаров и покупки сырья, топлива и материалов, необходимых для осуществления процесса производства;

- капитал, временно свободный в промежутках между поступлением денежных средств от реализации товаров и выплатой заработной платы;

- предназначенная для капитализации стоимость, накапливаемая при расширенном воспроизводстве до определённой величины, зависящей от масштабов предприятий и их технического уровня;

- денежные доходы и сбережения частных лиц, включая все слои населения.

Денежно-кредитная система представляет собой функциональную подсистему рыночного хозяйства, которая направлена на процессы формирования капитала в экономической системе и его движение между субъектами и секторами экономики. Денежно-кредитная система формирует капитал и организует его переток из одних секторов экономики в другие, влияет на инвестиционный климат и деловую активность, определяет объекты и структуру производства и совокупного спроса.

Бездействие денежных средств противоречит природе рыночной экономики. Кредит разрешает это противоречие. Он выступает в двух основных формах: коммерческий и банковский кредит.

Коммерческий кредит – кредит, предоставляемый одними предприятиями другим в виде продажи товаров с отсрочкой платежа. Его цель – ускорить реализацию товаров и получение заключенной в них прибыли. Процент по нему, входящий в цену товара и сумму векселя, ниже, чем по банковскому кредиту. Орудием коммерческого кредита служит вексель – долговое обязательство.

Банковский кредит предоставляется владельцами денежных средств, банками и другими специальными кредитными учреждениями заёмщикам в виде денежных ссуд. Объект банковского кредита – денежный капитал. Заёмщик – предприниматель, государство, домохозяйство; кредитор – владелец денежных средств, преимущественно банк. Если коммерческий кредит обслуживает лишь обращение товаров, то банковский кредит обслуживает еще и накопление капитала, превращая в него часть денежных доходов и сбережений всех слоёв общества. Банковский кредит носит двойственный характер, выступая то в виде ссуды капитала, когда заёмщик использует его для увеличения объёма функционирующего капитала, то в виде ссуды денег – платёжных средств, необходимых для погашения долговых обязательств.

Кроме коммерческого и банковского существует потребительский, государственный и международный кредит. **Потребительский кредит** предоставляется частным лицам. Его объектами обычно являются товары длительного пользования: автомобили, холодильники, телевизоры и т.п. **Государственный кредит** – совокупность кредитных отношений, в которых заёмщиками или кредиторами выступают государство и местные органы власти. Они заимствуют средства на рынке ссудных капиталов путём выпуска займов через финансово-кредитные учреждения. **Международный кредит** есть движение и функционирование ссудного капитала между странами.

Кредит выполняет перераспределительную, стимулирующую, регулирующую функции, а также функции экономии издержек обращения, ускорения концентрации и централизации капитала и др.

И хотя инфляция «съедает» кредитные денежные суммы и ведёт к преобладанию краткосрочного кредитования, тенденция роста кредитных вложений остается.

12.3. Банковская система России

Денежно-кредитная система представляет собой совокупность финансовых отношений и обслуживающих их специализированных учреждений и организаций, прежде всего, банков. **Банки** – финансовые учреждения, занимающиеся привлечением и размещением денежных ресурсов.

В нашей стране с 1989 года функционирует двухуровневая банковская система, включающая Центральный банк и коммерческие банки.

Центральный банк Российской Федерации – главный банк страны, основной её эмиссионный, расчётный и кредитный центр. Эмиссионная функция Центробанка состоит в его монопольном праве выпуска наличных денег, печатания банкнот. Функция аккумуляции и хранения резервов для коммерческих банков заключается в том, что каждый коммерческий банк обязан хранить на расчётном счёте в Центральном банке РФ определённую сумму денег – норму резервов (10 – 18 % уставного капитала банка). Одновременно Центральный банк РФ является хранителем золотовалютных резервов страны. Кроме того, функцией Центрального банка является кредитование коммерческих банков под определённую учётную ставку (ставку рефинансирования) Центробанка. Центральный банк РФ выполняет и функцию предоставления кредитов и выполнения расчётных операций для правительственных органов, в том числе осуществляет операции с государственными ценными бумагами.

Центральный банк выступает основным центром и исполнителем государственной денежной и кредитной политики.

Важнейшим звеном денежно-кредитной системы в рыночных условиях являются коммерческие банки, основной целью деятельности которых, в отличие от Центрального банка, является получение прибыли. Как правило, коммерческие банки организованы как акционерные общества.

Банки выполняют пассивные и активные операции, а также оказывают различные банковские услуги. Пассивные банковские операции служат для привлечения денежных средств в виде депозитов (вкладов) до востребования, срочных, сберегательных. При недостатке собственных средств банки берут кредиты от других банков, выпускают облигации. Основными активными операциями банков являются кредитные (учётно-ссудные) и операции с ценными бумагами. Наибольшую долю активных операций составляет выдача кредитов – краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных ссуд под процент.

В настоящее время неуклонно возрастают объёмы банковских услуг: трастовых, лизинговых, факторинговых, консалтинговых, валютнообменных и др. Трастовые операции состоят в доверительном управлении банками имуществом и фондовыми ценностями фирм и других клиентов. Лизинговые операции заключаются в размещении

движимого и недвижимого имущества, которое специально закупается банками для сдачи в аренду предпринимателям за плату. Суть факторинговых операций состоит в покупке на договорной основе требований по товарным поставкам. По факторингу продавец требований получает в течение двух-трех дней 70 – 80 % суммы денег в виде аванса с окончательным расчетом после завершения сделки. При фьючерсных операциях осуществляется купля-продажа условий будущих контрактов с фиксацией их сроков. При опционе приобретается право на совершение будущей сделки.

Какой коммерческий банк можно считать надёжным? Если он длительное время имеет высокую прибыль, большие собственные резервные фонды, незначительный объём сомнительных задолженностей.

Валютно-финансовый кризис августа 1998 года нанес серьезный удар по стабильности российских банков и денежно-кредитной системе в целом. В наибольшей мере пострадали крупнейшие многопрофильные банки в силу специфики структуры их операций (значительные вложения на рынках Государственных казначейских обязательств (ГКО), большой объём срочных сделок на валютном рынке, привлечение заемных средств в иностранной валюте, активная работа с вкладами населения).

В период кризиса устойчивыми оказались те банки, которые не вкладывали значительных средств в ГКО, не увлекались игрой на рискованном межбанковском рынке.

В настоящее время проводится реструктуризация банковской системы России. Деятельность банков нацеливается на взаимоотношения с предприятиями отраслей материального производства. Повышено внимание банков к ограничению рыночных рисков. Важным направлением является восстановление доверия к банковской системе, например принятие Федерального закона «О гарантировании вкладов граждан в банках».

Наряду с банками в России функционируют специализированные кредитные организации: инвестиционные банки, фонды и компании, которые занимаются эмиссионно-учредительской деятельностью, т.е. выпуском ценных бумаг, получая от этого доход; сберегательные учреждения, которые привлекают для сбережений временно свободные средства населения и других крупных клиентов. Ведущим институтом выступает Сберегательный банк РФ, имеющий в стране свыше 35 тыс. филиалов и более 160 млн. вкладчиков; пенсионные

фонды, которые различаются по организации и управлению и по структуре активов. В России действуют государственные пенсионные фонды с региональными отделениями; страховые компании и фонды, которые привлекают средства путём продажи страховых полисов. Полученные доходы страховые компании вкладывают прежде всего в акции и облигации других компаний и в государственные ценные бумаги.

12.4. Регулирование денежно-кредитной системы

Для эффективного функционирования денежно-кредитной системы необходимо её регулирование. Оно может осуществляться успешно лишь тогда, когда государство способно через Центральный банк воздействовать на масштабы и характер деятельности частных финансовых институтов в стране.

Государственный контроль над банковской системой имеет целью укрепление ликвидности финансово-кредитных институтов, их способности своевременно удовлетворять требования вкладчиков. Регулирование банковской деятельности оказывает влияние на величину и структуру банковских ссуд и депозитов, величину денежной массы, уровень рыночной нормы процентов.

В условиях хронических бюджетных дефицитов важным направлением государственного регулирования является управление государственным долгом. Для этого Центральный банк использует различные методы: покупает или продаёт государственные обязательства, изменяет цену облигаций и условия их продажи. Регулирование государственного долга воздействует на распределение ссудных капиталов между частным и государственным секторами, уровень процентных ставок, структуру банковских балансов, банковскую ликвидность.

Регулирование объёма кредитных операций и денежной эмиссии применяется, прежде всего, для воздействия на хозяйственную активность и борьбы с инфляцией.

Методы денежно-кредитной политики и регулирования делятся на две группы: общие, влияющие на рынок ссудных капиталов в целом, и селективные, предназначенные для регулирования конкретных видов кредита или кредитования отдельных отраслей, крупных фирм и т.д.

Общими методами и инструментами регулирования денежно-кредитной системы выступают:

1. Учетная (дисконтная) политика. Повышая ставку по кредитам (учетную, ставку дисконта), Центральный банк побуждает другие кредитные учреждения сокращать заимствования, и наоборот. Однако увеличение учетной ставки Центробанка ведет к затруднению получения межбанковских кредитов, а ее снижение – к росту банковского мультипликатора, способствующего увеличению количества денег в обращении и росту инфляции.

2. Проведение операций на открытом рынке, продажа или покупка Центральным банком у коммерческих банков государственных и других ценных бумаг, банковских акцептов и иных кредитных обязательств по рыночному или заранее объявленному курсу. Подобный метод отражается на состоянии активов банковской системы.

3. Установление нормы обязательных резервов коммерческих банков. Эти резервы способствуют улучшению банковской ликвидности и выступают в качестве прямого ограничителя инвестиций. В отличие от операций на открытом рынке и учетной политики, этот механизм денежного кредитного регулирования затрагивает основы банковской системы и оказывает на нее большое воздействие.

К селективным методам денежно-кредитной политики относятся:

1. Контроль по отдельным видам кредитов. Он часто применяется в отношении кредитов под залог биржевых ценных бумаг, ипотечного кредита, потребительских ссуд на покупку товаров в рассрочку.

2. Регулирование риска и ликвидности банковских предприятий. Риск банковской деятельности определяется через оценку финансового положения должников и анализ соотношения выданных кредитов и суммы собственных средств банка.

Главными особенностями денежно-кредитного регулирования на основе неокейнсианской концепции являются: изменение официальной учетной ставки Центрального банка; ужесточение или ослабление прямого ограничения объема банковских ссуд в зависимости от размеров совокупного спроса и занятости, уровня валютного курса, масштабов инфляции; использование операций с государственными облигациями преимущественно для стабилизации их курса и понижения цены государственного кредита.

Денежно-кредитное регулирование на основе монетаристского подхода состоит во введении количественных ориентиров регулирования совокупной денежной массы и ее отдельных агрегатов, изменения которых обуславливают изменение денежно-кредитной политики.

Денежно-кредитная политика имеет следующие цели:

- стабилизация и рост;
- полная занятость ресурсов;
- подавление (ограничение) инфляции.

Инструментами кредитно-денежной политики выступают:

1. Операции на открытом рынке:

1.1 Покупка Центробанком ценных бумаг	1.2. Продажа Центробанком ценных бумаг
– у коммерческих банков ценных бумаг → рост активов → инвестиционной активности; – у населения (домохозяйств) → рост доходов → рост расходов и сбережений	– коммерческим банкам → уменьшение активов и инвестиций; – населению (домохозяйствам) → → снижение доходов и спроса

2. Регулирование резервной нормы в Центральном банке:

2.1 Увеличение → уменьшение кредитных ресурсов и оборота банков	2.2 Уменьшение → увеличение кредитных ресурсов и оборота → рост межбанковских кредитов
---	--

3. Регулирование учетной ставки Центрального банка:

3.1 Рост → затруднение получения межбанковских кредитов	3.2 Снижение → банковский мультипликатор
---	--

Проводится кредитно-денежная политика:

Дешевых денег	Дорогих денег
1. Центробанк покупает ценные бумаги у коммерческих банков. 2. Снижает резервную норму. 3. Снижает учетную ставку. 4. Растут активы коммерческих банков. 5. Растет инвестиционная активность	1. Центробанк продает ценные бумаги коммерческим банкам. 2. Увеличивает резервную норму. 3. Увеличивает учетную ставку. 4. Уменьшаются кредитные ресурсы и обороты, растет процент. 5. Уменьшаются инвестиции и объемы производства

Комбинируемая кредитно-денежная политика представлена в табл. 12.1.

Таблица 12.1

Комбинируемая кредитно-денежная политика

Действия	Политика дешевых денег	Политика дорогих денег
Проблемы	Безработица и спад	Инфляция
Операции	Скупка ценных бумаг, снижение резервной нормы и учетной ставки	Продажа ценных бумаг, увеличение резервной нормы и учетной ставки
Денежная масса	M_2 и M_3 растут	M_2 и M_3 уменьшаются
Банковский процент	Снижается	Растет
Инвестиционная активность	Инвестиции доступны, число проектов растет	Инвестиции невыгодны, число проектов снижается
Реальный ВВП	Растет занятость ресурсов и отдача, растет ВВП	Снижается спрос и возможность роста цен, ВВП стабилизируется или уменьшается

Другими важными направлениями и инструментами денежно-кредитной политики Центрального банка РФ являются также:

- отказ от прежней практики использования прямых кредитов Центрального банка РФ для финансирования бюджета;

- предоставление кредитов коммерческим банкам только через рыночные механизмы (кредитные аукционы, ломбардные кредиты и др.) с использованием для этого ставок рефинансирования Центробанка РФ;

- повышение эффективности других имеющихся инструментов денежно-кредитного регулирования (например, обязательных резервов) в целях повышения их воздействия на динамику и структуру денежной массы.

Регулирование денежно-кредитной политики необходимо осуществлять в комплексе с корректировкой в России экономических реформ.

12.5. Инфляция и антиинфляционная политика

При осуществлении денежно-кредитной политики во многих странах в отдельные периоды времени возникает инфляция – рост общего уровня цен и обесценение денег, снижение их покупательной способности.

Причины инфляции многообразны. Обычно инфляцию вызывает несоответствие денежного спроса и товарной массы, разбалансированность совокупного спроса и совокупного предложения в обществе. Диспропорции между спросом и предложением могут порождаться дефицитом госбюджета (превышением расходов государства над его доходами) и эмиссией необеспеченных товарами денег для покрытия этого дефицита, опережающим ростом доходов населения по сравнению с ростом производства и производительности труда, сокращением объемов производства и реализации товаров, отрицательным сальдо внешнеторгового и платежного баланса страны и другими причинами.

Следует выделять инфляцию спроса и инфляцию издержек. Инфляция спроса выражается в избытке денежных средств у покупателей. Инфляция издержек возникает при ускоренном росте производственных издержек. В России в последние годы преобладает инфляция издержек вследствие резкого повышения издержек предприятий из-за более быстрого роста цен на энергоносители и другие производственные ресурсы, транспортных тарифов и т.п.

В зависимости от характера инфляции и темпов нарастания инфляционных процессов различают ползучую, галопирующую инфляцию и гиперинфляцию. При ползучей инфляции (присуща многим странам с развитой рыночной экономикой) темпы роста цен невысоки – 3 – 7 % в год. Галопирующая инфляция характеризуется ростом общего уровня цен до 500 % в год. При росте цен свыше 500 % в год возникает гиперинфляция (по мнению американского экономиста Ф. Кэгана – свыше 50 % в месяц), которая обычно неуправляема.

Социально-экономические последствия инфляции:

1. Инфляция приводит к перераспределению валового национального продукта и национального дохода. Доходы перераспределяются от частного сектора (предприятий, домохозяйств) к государству. Дефицит госбюджета, являющийся одним из основных факторов инфляции, покрывается через так называемый инфляционный налог, автоматически выплачиваемый всеми владельцами реальных денежных средств. Другой канал перераспределения доходов в пользу государства – монопольное печатание им бумажных денег, необеспеченных товарами.

2. Потери от инфляции в результате снижения реальных доходов несут лица с фиксированными доходами (работники образования, здравоохранения, науки, культуры, пенсионеры, студенты, военнослужащие).

3. Высокие темпы инфляции увеличивают неопределенность и риск ведения бизнеса. Преобладающими становятся краткосрочные кредиты, они существенно дорожают.

4. Снижается реальная стоимость денежных сбережений населения и предприятий.

5. Повышается спрос на реальные активы, недвижимость, драгоценности и иностранную валюту.

6. Снижается конкурентоспособность национальных товаров.

7. Из-за снижения жизненного уровня основной массы населения возрастает социальная напряженность в обществе, усугубляется политическая нестабильность.

8. В условиях стагфляции высокий уровень инфляции сочетается с большой безработицей.

Английский экономист Филлипс в конце 50-х годов XX века вывел зависимость между нормой безработицы и приростом заработной платы. В дальнейшем эта закономерность была преобразована во взаимосвязь безработицы и темпов роста цен (инфляции). Кривая Филлипса показывает стабильную обратную связь между безработицей и инфляцией. Следовательно, с помощью различных инструментов государственного регулирования можно добиться определенного сочетания уровней инфляции и безработицы.

Для антиинфляционного регулирования используются два типа экономической политики: во-первых, политика, направленная на сокращение бюджетного дефицита, ограничение кредитной экспансии, сдерживание денежной эмиссии; во-вторых, политика регулирования цен и доходов, имеющая целью увязать рост заработков с ростом цен. Для сдерживания инфляции могут устанавливаться пределы повышения или замораживание заработной платы, ограничение выдачи кредитов и т.д.

Конкретные методы сдерживания инфляции, «дозировка» и последовательность применения антиинфляционных мер зависят от многих факторов. Инфляция может носить монетарный или преимущественно структурный характер, ее источниками могут быть чрезмерный спрос (инфляция спроса) или опережающий рост заработков и цен на материалы и комплектующие изделия (инфляция издержек). Монополизм поставщиков и производителей стимулирует инфляцию и дефицит госбюджета. Практически же на инфляцию в стране воздействует комплекс причин и взаимосвязанных факторов. Поэтому и методы борьбы с инфляцией обычно носят комплексный характер и постоянно уточняются.

Применительно к сложным условиям экономики современной России наиболее значимыми, крупными антиинфляционными мерами можно назвать:

- стабилизацию и стимулирование роста объемов производства;
- совершенствование налоговой системы;
- демонополизацию экономики, формирование конкурентной среды;
- увеличение доходов госбюджета;
- сокращение непроизводительных расходов, особенно разбухших управленческих расходов;
- покрытие дефицита госбюджета неинфляционными источниками;
- установление и поддержание сбалансированного курса рубля и др.

Контрольные вопросы

1. Что такое денежная система, ее элементы и исторические формы развития?
2. Каковы сущность, структура и агрегаты денежной массы?
3. Как определяется количество денег, необходимое для обращения?
4. Каковы отличительные черты, достоинства и недостатки современных региональных моделей рыночной экономики.
5. Назовите цели, функции и элементы денежно-кредитной системы страны.
6. Почему необходимо регулирование денежно-кредитной системы?
7. Назовите общие методы регулирования денежно-кредитной системы.
8. Назовите селективные методы денежно-кредитного регулирования.
9. Каковы важнейшие направления и инструменты денежно-кредитной политики Центрального банка?
10. Каковы особенности неокейнсианских рекомендаций по регулированию денежно-кредитной системы?
11. Каковы особенности монетарных рекомендаций по регулированию денежно-кредитной системы?
12. Чем определяется спрос на деньги и их предложение?

13. От чего зависит величина ссудного процента?
14. Каковы функции кредита?
15. Назовите принципы кредитования.
16. Назовите формы кредита.
17. Каковы направления совершенствования кредитной системы?
18. Назовите виды банков.
19. Каковы функции Центрального банка?
20. Каковы функции коммерческих банков?
21. Назовите крупнейшие коммерческие банки России.
22. Что такое инфляция и каковы ее причины?
23. Назовите виды инфляции.
24. Каковы социально-экономические последствия инфляции?
25. Назовите важнейшие антиинфляционные меры.
26. Как преодолеть стагфляцию?

13. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

В нашей повседневной жизни мы постоянно вступаем в финансовые отношения: при уплате налогов, получая зарплату, стипендии, пособия, участвуя в лотереях. Что такое финансовая система государства, каковы ее особенности и принципы построения в современной России? Как проводить фискальную политику государства и добиться положительных макроэкономических последствий? Каковы принципы справедливого налогообложения, содействующие росту деловой активности предприятий? Как наполнить государственный бюджет и провести бюджетную политику, выгодную обществу и ведущую к прогрессу? Все эти вопросы решаются через финансовую систему.

13.1. Необходимость, сущность и функции финансов

Финансы – это система сложившихся в обществе экономических отношений по формированию и использованию фондов денежных средств на основе распределения и перераспределения валового национального продукта.

Денежные платежи и расчеты ведутся между:

- государством, с одной стороны, и юридическими и физическими лицами, с другой, – при уплате налогов или получении государственных субсидий;
- физическими и юридическими лицами – при выплате заработной платы, начислении в социальные фонды;
- юридическими лицами – в кредитных сделках, в осуществлении совместных инвестиционных проектов, во взаимных расчетах;
- отдельными государствами – по платежам и валютным обменам.

Звеньями финансовой системы являются:

- бюджеты различных уровней (федеральный, региональные, местные);
- фонды пенсионного социального, имущественного и медицинского страхования;
- валютные резервы государства;
- денежные фонды предприятий, организаций, фирм, других коммерческих и некоммерческих структур;
- специальные денежные фонды, например, дорожный фонд, фонд поддержки правоохранительных органов, образовательные фонды;
- бюджеты домохозяйств.

Структура финансовой системы представлена на рис. 13.1.



Рис. 13.1. Структура финансовой системы

Выделяются финансы: хозяйствующих субъектов (предприятий), населения (домохозяйств) и государства. Доходную часть финансов населения образуют первичные доходы семей, расходную – все расходы и сбережения населения.

Основой финансовой системы являются финансы предприятий, так как они способствуют формированию финансов как домохозяйств, так и государства в целом.

Основным принципом построения финансовой системы является принцип фискального федерализма. Правительство выражает общенациональные интересы и определяет общие расходы на оборону, космос, науку, на государственные инвестиции в развитие экономики. Местные органы власти финансируют развитие школ, социальные программы, охрану общественного порядка, здравоохранение, благоустройство и др.

Превышение госдолга над ВВП более чем в 2,5 раза считается опасным для стабильности экономики, особенно для устойчивого денежного обращения.

Финансовая система государства воспроизводит все процессы по распределению ВВП. Поэтому политика государства в отношении финансовой системы является одним из важнейших регуляторов развития национальной экономики.

В соответствии с Федеральным законом РФ от 9 июля 1999 года № 159-ФЗ «О введении в действие бюджетного кодекса Российской Федерации» в финансовую систему РФ включается бюджетная система, а также финансы юридических и физических лиц. Характеризуя финансы юридических лиц, следует указать, что в их состав входят такие государственные внебюджетные фонды, играющие исключительную роль в обеспечении социальной защищенности граждан, как Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Государственный фонд занятости населения, Федеральный и территориальные фонды обязательного медицинского страхования. В финансовую систему включаются и негосударственные фонды (федеральные и региональные, например, негосударственные пенсионные фонды); фонды банковской системы; фонды страховых организаций; фонды иных юридических лиц.

Политика, проводимая финансовой системой, называется *финансовой политикой*, которая представляет собой совокупность государственных мероприятий, направленных на мобилизацию финансовых ресурсов, их распределение и целевое использование для достижения макроэкономического равновесия. Финансовая политика складывается

ся из двух взаимосвязанных направлений деятельности государства: в области налогообложения (фискальная политика) и в области регулирования бюджета (бюджетная политика).

Финансовая политика реализуется через финансовый механизм, основными элементами которого являются перспективный финансовый план и бюджет на текущий год.

13.2. Государственный бюджет

Госбюджет – основной финансовый план государства (обычно на год), государственные расходы и источники их финансового покрытия, который охватывает доходы и расходы как федерального центра, так и властей всех уровней управления.

Госбюджет представляет собой компромисс между собственниками и работающими по найму по вопросам налогообложения собственности, доходов и заработной платы. По поводу бюджетных расходов на социальные цели находится компромисс: между общегосударственными и местными интересами; между отраслями экономики в отношении распределения налогов и бюджетных дотаций, между интересами отдельных отраслей и монополий по поводу налогов и субсидий, льготных кредитов и госзаказов, подрядов на строительство, государственных инвестиций и др.

Типичная структура бюджетных расходов и доходов, удельный вес отдельных статей в госбюжете стран с рыночной экономикой представлен в табл. 13.1.

Таблица 13.1

Структура государственного бюджета¹

Статьи бюджета	Страны Европы	Россия (в среднем)
РАСХОДЫ (в %)		
1	2	3
Затраты на социальные услуги: здравоохранение, образование, социальные пособия, субсидии бюджетам местных властей на эти цели	40-50	31
Затраты на хозяйственные нужды: капиталовложения в инфраструктуру, дотации госпредприятиям, субсидии сельскому хозяйству, расходы на осуществление государственных программ	10-20	10-30

¹Экономическая теория: учебник для вузов / под ред. А.М. Добрынина и Л.С. Тарасевича. – 3-е изд., испр. и доп. – СПбГУЭФ, Питер, 2004. – 544 с.

Окончание табл. 13.1

1	2	3
Расходы на оборону и материальное обеспечение внешней политики, включая содержание дипломатических служб и займы иностранным государствам	10-20	20-25
Административно-управленческие расходы: содержание правительственных органов, милиции, органов юстиции и пр.	5-10	5-15
Платежи по государственному долгу	7-8	25
ДОХОДЫ (в %)	Страны Европы	Россия
Налоги (в том числе акцизные сборы и таможенные пошлины, гербовый сбор)	75-85	80
Неналоговые поступления: доходы от госсобственности, госсектора в экономике, госторговли	5-8	10
Взносы в госфонды социального страхования, пенсионный, страхования от безработицы	10-12	10

Следует подчеркнуть, что расходы госбюджета выполняют функции политического, социального и хозяйственного регулирования, но в государственной экономической политике активную роль выполняют бюджетные доходы, в первую очередь налоги.

Проблема сбалансированности госбюджета – идеального исполнения госбюджета – это полное покрытие расходов доходами и образование остатка средств для непредвиденных обстоятельств или перевода в бюджет следующего года. Таков сбалансированный бюджет при жесткой дисциплине его исполнения.

Превышение расходов над доходами ведет к образованию бюджетного дефицита, который покрывается государственными займами (внутренними и внешними). Возможна и дополнительная эмиссия денег, но она должна быть оправданной во избежание инфляции, раскручивания спирали цен, воспроизведения бюджетного дефицита.

Государственный долг – задолженность правительственных органов, которая накапливается. Его приходится выплачивать с процентами.

Государственный долг подразделяется на внутренний и внешний, а также на краткосрочный (до одного года), среднесрочный (от года до пяти лет) и долгосрочный (свыше пяти лет). Наиболее тяжелыми являются краткосрочные долги.

Предметом особого внимания является внешний долг. Внешний долг России на начало 2001 года превышал 150 млрд. долл. США. Выплата этого долга и процентов по нему значительно отягощала госбюджет. Так, в 2000 году на выплату средств в счет внешнего долга было направлено около 1/3 федерального бюджета. За 2001 – 2005 годы Россия практически выплатила внешние долги.

Государство принимает меры, чтобы не попасть в положение безнадёжного должника, так как это ограничивает доступ к зарубежным финансовым ресурсам. Для этого возможно несколько путей:

1. Перенос предстоящих в скором времени платежей на отдаленное будущее или реструктуризация долга (это возможно только с согласия кредиторов).

2. Сокращение размеров внешнего долга путем конверсии – превращения его в долгосрочные иностранные инвестиции. В счет долга иностранным кредиторам предлагают приобрести в стране-должнике недвижимость, участвовать в капитале, особые права, в том числе на приватизацию госсобственности, аренду месторождений полезных ископаемых и др. Таковы меры финансовой стабилизации в европейском Союзе (Греция, Испания).

3. Обращение страны-должника к международным банкам за льготными кредитами для преодоления кризисной ситуации. Однако такие кредиты, как правило, обуславливаются жесткими требованиями, и даже политическими условиями.

13.3. Налоговая система. Кривая Лаффера

Главной статьей бюджетных доходов являются налоги. Под ними понимаются обязательные взносы в бюджет соответствующего уровня или во внебюджетные фонды, осуществляемые плательщиками в порядке и на условиях, определенных законодательными актами. Совокупность налогов, налоговых органов и законодательства образует налоговую систему. Объектами налогообложения являются доходы (прибыль), стоимость определенных товаров, отдельные виды деятельности налогоплательщиков, операции с ценными бумагами, пользование природными ресурсами, имуществом физических и юри-

дических лиц, передача имущества, добавленная стоимость продукции, работ и услуг и другие объекты, установленные законодательными актами.

В процессе налогообложения используются следующие понятия:

– субъекты налога, или налогоплательщики, – лица физические и юридические, на которые законом возложена обязанность платить налоги;

– объекты налога – доход или имущество, с которого начисляется налог (заработная плата, прибыль, имущество и др.);

– источники налога – доходы, за счет которых уплачивается налог;

– ставка налога – величина налога на единицу обложения (денежная единица доходов, единица измерения товара, единица земельной площади и др.).

Налоги бывают двух видов. Первый вид – налоги на доходы и имущество: подоходный налог с граждан и налог на прибыль корпораций (фирм); отчисления в социальные фонды; поимущественные налоги, в том числе налоги на собственность, включая землю и другую недвижимость; налоги на перевод прибыли и капиталов за рубеж и др. Они взимаются с конкретного физического или юридического лица, их называют прямыми налогами.

Второй вид – косвенные налоги на товары и услуги: налог с оборота – в большинстве развитых стран в настоящее время заменен налогом на добавленную стоимость; акцизы (налоги, прямо включаемые в цену товара или услуги); на наследство; на сделки с недвижимостью и ценными бумагами и др. Эти налоги частично или полностью возмещаются через цену товара или услуги.

Система налогов и сборов в Российской Федерации включает федеральные, региональные, местные налоги и специальные налоговые режимы.

Представительные органы муниципальных образований определяют налоговые ставки, порядок и сроки уплаты налогов, а также могут устанавливать налоговые льготы, основания и порядок их применения. Иные элементы налогообложения по местным налогам и налогоплательщики определяются Налоговым Кодексом РФ.

При введении в действие налога на недвижимость прекращается действие на территории соответствующего субъекта Российской Федерации налога на имущество организаций, налога на имущество физических лиц и земельного налога.

Налоговые платежи поступают в федеральный и местные бюджеты. Существует определенный порядок распределения поступающих средств. Как правило, в местные бюджеты целиком поступают акцизные сборы, налоги на недвижимость и местные налоги. Поступления от налогов на прибыль, на индивидуальные доходы делятся между центральным и местными бюджетами в заранее согласованных пропорциях. Местные бюджеты в случае необходимости получают субсидии.

В связи с определенными противоречиями интересов центра и регионов по поводу разделения налоговых поступлений между федеральным и местными бюджетами часто идет политическая борьба.

Структура налоговых поступлений. Роль отдельных налогов в формировании доходной части бюджета в развитых странах с рыночной экономикой представлена в табл. 13.2.

Принципы и механизм налогообложения:

1. Уровень налоговой ставки должен устанавливаться с учетом возможностей налогоплательщика, т.е. уровня доходов. Отсюда дифференцированные налоговые ставки.

2. Налогообложение должно носить однократный характер. Многократное обложение дохода или капитала недопустимо.

Таблица 13.2

Структура налоговых поступлений

Налоги на личные доходы	40
Налоги на прибыль корпораций (фирм)	10
Социальные взносы	30
Налог на добавленную стоимость	10
Таможенные пошлины	5
Прочие налоги и налоговые поступления	5

3. Обязательность уплаты налогов. Налоговая система не должна оставлять сомнений у налогоплательщика в неизбежности платежа. Система штрафов и санкций, общественное мнение в стране должны

быть такими, чтобы неуплата или несвоевременная уплата налогов были менее выгодными, чем своевременное и честное выполнение обязательств перед налоговыми органами.

4. Система и процедура выплаты налогов должны быть простыми, понятными и удобными для налогоплательщиков и экономичными для учреждений, собирающих налоги.

5. Налоговая система должна быть гибкой и легко адаптируемой к меняющимся общественно-политическим условиям.

6. Налоговая система должна обеспечивать перераспределение создаваемого ВВП и быть эффективным инструментом государственной экономической политики. Этот принцип относится к регулирующей функции налогообложения.

В Российской Федерации проблема налогообложения далека от совершенства. Действительно, в стране в настоящее время существует 36 видов налогов. К тому же, «забывается», что изъятие у налогоплательщика до 30 % его дохода – тот рубеж, за которым начинается процесс сокращения сбережений. Если же налоги лишают предприятия и население 40 – 50 % и даже еще большей доли доходов, то это ведет к практической ликвидации стимулов для предпринимательской инициативы и расширения производства, а также к стремлению уклониться от уплаты налогов.

Экспертные оценки показывают, что только по операциям, отраженным в бухгалтерском учете, от налогообложения уходит 10 – 15 % всех охватываемых средств, а если учесть расчеты за наличные деньги, то от уплаты скрывается от 30 до 40 % средств.

Налоговая база. Налоговые льготы. Во многих странах сумма, с которой взимаются налоги, называется налоговой базой. При выплате налогов с доходов ее называют налогооблагаемым доходом (прибылью).

Налогооблагаемый доход равен разности между объемом полученного дохода (прибыли) и налоговыми льготами.

Налоговая льгота (льгота по налогам) устанавливается, как и налог, в порядке и на условиях, определяемых законодательными актами. Распространены следующие виды налоговых льгот:

- необлагаемый минимум объекта налога;
- изъятие из обложения определенных элементов объектов налога, например, затрат на НИОКР, инвестиции, благотворительность;

- освобождение от уплаты налогов отдельных лиц или категорий плательщиков, например ветеранов войны;
- понижение налоговых ставок;
- вычет из налоговой базы, налоговый вычет;
- налоговый кредит, отсрочка взимания налога или уменьшение суммы налога на определенную величину.

Функции налогов. К функциям налогов относятся:

- 1) фискальная, т.е. наполнение доходов и обеспечение финансирования государственных расходов;
- 2) социальная – поддержание социального равновесия путем изменения соотношения между доходами отдельных социальных групп с целью сглаживания неравенства между ними;
- 3) регулирующая – государственное регулирование экономики.

Во всех государствах налоги, прежде всего, выполняли фискальную функцию, т.е. обеспечивали финансирование общественных расходов, в первую очередь расходов государства. В последнее время заметное развитие получили социальная и регулирующая функции.

13.4. Фискальная политика

При подоходном налогообложении очень важно рассчитать и установить оптимальную ставку налога. Если ставки завышены, то подрываются стимулы к нововведениям, снижается трудовая активность, часть предпринимателей уходит в «теневую» экономику.

Американские эксперты во главе с профессором А. Лаффером попытались теоретически доказать, что при ставке подоходного налога выше 50 % резко снижается деловая активность фирм и населения в целом. Обоснованием этому служит так называемый эффект Лаффера. Графически его отображает кривая Лаффера, показывающая зависимость поступаемых в бюджет сумм налогов от ставок подоходного налога (рис. 13.1).

Основные точки для анализа:

- ставка налога равна нулю – поступлений в бюджет нет;
- ставка налога равна 100 % – поступлений в бюджет также нет, так как в легальной экономике никто не работает, а все уходит в «теневую» экономику.

При всех остальных значениях r налогоплательщики будут платить налоги, а государство – их получать.

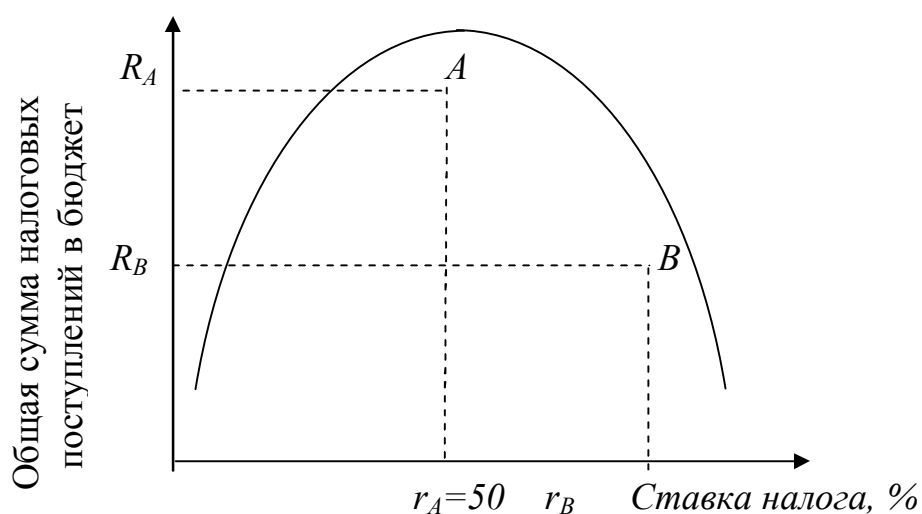


Рис. 13.1. Кривая Лаффера

Точка A : при каком-то значении r_A достигается максимум поступлений в бюджет, r_A – оптимальный уровень ставки подоходного налога, R_A – максимальная сумма налоговых поступлений в бюджет. По Лафферу эта ставка для США составляет 30 – 35 %.

Если ставка подоходного налога будет увеличиваться по сравнению с r_A , то произойдет не увеличение, а уменьшение суммы налоговых поступлений в бюджет, т.е. $R_B < R_A$, поскольку при больших ставках налога уменьшаются стимулы к трудовой и предпринимательской деятельности.

В чем же суть «эффекта Лаффера»? Если экономика находится в положении справа от точки A (в точке B), то уменьшение уровня налогообложения до оптимального (r_A) в краткосрочный период приведет к временному сокращению налоговых поступлений в бюджет, а в долгосрочном периоде – к их увеличению, поскольку возрастут стимулы к трудовой и предпринимательской деятельности, произойдет переход из «теневой» в легальную экономику.

Конечно, трудно рассчитывать, что на основе только теории можно построить идеальную шкалу налогообложения. Теория должна

быть основательно откорректирована на практике. Немаловажное значение в оценке ее справедливости имеют национальные, культурные и психологические факторы.

В бюджетно-налоговой политике все отчетливее проявляется тенденция сознательного регулирования налогов и правового расходования бюджета. Особое внимание уделяется так называемой автоматической фискальной политике, т.е. системе встроенных стабилизаторов. Под автоматическим, или встроенным, стабилизатором понимается экономический механизм, который автоматически реагирует на изменение экономического положения без необходимости принятия каких-либо административных решений со стороны правительства.

К основному встроенному стабилизатору относится изменение налоговых поступлений. Сумма налогов зависит от величины доходов. Поэтому в период активного роста ВВП, в период процветания, налоговые поступления автоматически возрастают при прогрессивной системе налогообложения, что обеспечивает снижение покупательной способности и сдерживание экономического роста. И наоборот, в период экономического спада налоговые поступления автоматически сокращаются, сумма изъятия доходов уменьшается, т.е. происходит постепенное увеличение покупательной способности в экономике, что сдерживает экономический спад. Иными словами, прогрессивная налоговая система в период инфляционного роста приводит к потере потенциальной покупательной способности, и наоборот, в период замедления экономического роста она обеспечивает минимальную потерю покупательной способности. И первое, и второе желательно с точки зрения экономической стабилизации.

К встроенным стабилизаторам относятся система пособий по безработице и различных социальных выплат, программы по поддержанию малоимущих слоев населения и т.п., препятствующие резкому сокращению совокупного спроса даже в период экономического спада. В период подъема и сокращения безработицы выплата различных пособий или прекращается, или уменьшается, что сдерживает совокупный спрос.

Сегодня в России, чтобы добиться равновесия доходной и расходной статей госбюджета, ведется поиск путей замедления, а затем

и сокращения бюджетного дефицита, прежде всего, за счет его расходной части: сокращение выплат на поддержание неэффективных производств, экономия управленческих расходов, уменьшение помощи и кредитов другим странам, повышение эффективности бюджетных инвестиций.

Официально распространены налоговые льготы на прибыль, направленную на технические новшества, расширение производства продовольствия, медикаментов и товаров народного потребления, проведение природоохранных мероприятий, содержание объектов здравоохранения, детских учреждений, жилищного фонда, индивидуальное и коллективное жилищное строительство.

Контрольные вопросы

1. Раскройте содержание финансов как экономической категории.
2. Назовите основные звенья и уровни финансовой системы.
3. Что такое государственный бюджет?
4. Из каких статей состоят доходная и расходная части бюджета?
5. Почему существуют центральный и местные бюджеты, как они финансируются?
6. Почему государство вынуждено прибегать к займам?
7. Как уменьшить внутренний и внешний долг России?
8. Перечислите основные налоги, выплачиваемые в России.
9. Какое воздействие оказывают налоги на экономику страны?
10. Что такое фискальная функция налогов?
11. Что такое регулирующая функция налогов?
12. Что такое социальная функция налогов?
13. Что такое налоговые льготы? Кому и в каких целях они предоставляются?
14. Зачем государство разрешает ускоренное амортизационное списание основного капитала?
15. На какие цели расходуются бюджетные средства?
16. Как проконтролировать целевое расходование и сохранность бюджетных средств?

14. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА ЭКОНОМИКИ И РОЛЬ ГОСУДАРСТВА

Особенности экономического развития конкретных стран во многом определяются спецификой господствующей в них институциональной среды. Образующие данную среду институты служат основой регулирования отношений между экономическими агентами. Особенно важную роль при этом играет такой институт как государство. Именно государство определяет направления социально-экономической политики и формирует адекватную ей систему формальных институтов.

Комплекс институтов, регулирующих отношения между экономическими агентами, правомерно рассматривать в качестве институциональной инфраструктуры национальной экономики, которая существует наряду и во взаимосвязи с производственной и рыночной инфраструктурами.

14.1. Институциональная инфраструктура саморегулирования и регулирования экономики

Обычно под институтами понимают набор рамочных ограничений, направляющих поведение людей в определенное русло. Эти ограничения могут быть неформальными (нормы общественной морали, обычаи, традиции и т.п.), либо формальными, зафиксированными документально в виде юридических и административных правил. Их элементом выступают механизмы принуждения, предполагающие применение определенных санкций за неисполнение соответствующих предписаний. Говоря иначе, институты – это система формальных правил и неформальных норм поведения, а также государственных и общественных учреждений, обеспечивающих проведение их в жизнь. Часть институтов, которая непосредственно определяет характер и порядок взаимодействия между экономическими агентами, образует институциональную инфраструктуру экономики. Перечень экономических институтов чрезвычайно широк. К их числу относятся рынок, собственность, фирмы, государство, денежная система, система мер и весов и т.д.

Исторически первыми являются неформальные институты. Они возникли задолго до появления государства в его современном понимании и представляли собой совокупность запретов (табу), социальных условностей, правил приличия, обычаев и традиций. Именно они регулировали экономические отношения между людьми в первобытном обществе. Они же в основном определяли эти отношения в эпоху рабовладения и феодального строя. Кто из членов племени или первобытной общины обязан заниматься охотой, собирать плоды и коренья, вести домашнее хозяйство, в какой пропорции будут распределены продукты совместного труда? Какая часть военной добычи причитается сеньору, а какая его вассалам? Сколько дней в неделю крепостной крестьянин обязан отработать на барщине, какую часть урожая отдать помещику? Все это диктовалось обычаем, негласными запретами, сложившимися традициями.

С появлением государства и юридически оформленного права начинает изменяться значение формальных институтов. Однако на протяжении многих веков экономическая роль государства сводилась, главным образом, к защите населения страны от военных вторжений из-за рубежа, охране торговых путей, чеканке монет и взиманию налогов. Хозяйственные отношения, по-прежнему, регулировались в основном обычаем и традициями, подкрепляемыми авторитетом церкви. Подтверждением тому служат многочисленные дискуссии о справедливой цене и ссудном проценте, имевшие место в период средневековья в среде богословов и теологов. Согласно господствовавшим тогда представлениям, при назначении цены продавец обязан был учитывать платежеспособность покупателя, в отдельных случаях, принимать во внимание его бедственное положение. Взимание ссудного процента повсеместно осуждалось. Подобные ограничения сдерживали развитие рыночных отношений, препятствовали экономическому росту.

Роль государства и формальных институтов в целом быстро возрастает вместе со становлением и развитием капитализма. В этот период расширяется число экономических функций государства, интенсивно совершенствуется хозяйственное законодательство. Государство берет на себя решение многообразных социальных задач, защищает конкуренцию, активно участвует в регулировании хозяйственных процессов на макроуровне, возникает и начинает играть весомую

роль государственный сектор экономики. Постепенно складывается разветвленная институциональная инфраструктура национального хозяйства, представленная, главным образом, формальными институтами. Изменяется роль неформальных норм, получающая выражение в требованиях предпринимательской и деловой этики. Важнейшими из этих требований являются: хозяйственная свобода, честность, соблюдение своих обязательств перед партнерами, уважение к закону, социальная ответственность. Необходимость их выполнения особенно ярко проявилась на начальном этапе рыночных реформ в России. Беззаконие, систематическое нарушение хозяйственных договоров, массовые неплатежи, чиновничий и криминальный рэкет породили всеобщий кризис доверия, ставший ведущим фактором экономических потрясений 90-х годов XX века. Его кульминацией в августе 1998 года стал долговой кризис, приведший к резкому падению курса российского рубля по отношению к ведущим мировым валютам и утрате многими россиянами своих сбережений. Только после этих событий пришло осознание необходимости укрепления доверия в обществе и экономике, которое основывалось бы на уважении к нормам морали и права.

За последние годы в России многое сделано для укрепления институциональной инфраструктуры экономики: совершенствуется хозяйственное законодательство, принимаются меры по оптимизации организационных схем государственного управления, усиливается социальная направленность экономической политики, реализуются приоритетные национальные проекты. Все это способствует укреплению климата доверия, снижает трансакционные издержки, ускоряет хозяйственный оборот. Подтверждением тому служит повышение кредитных и инвестиционных рейтингов России. Сокращается отток собственных капиталов за рубеж, растут прямые иностранные инвестиции.

Более наглядно взаимосвязи между отдельными направлениями социально-экономической политики государства и элементами институциональной инфраструктуры представлены в табл. 14.1. К сожалению, развитие российских экономических институтов протекает пока достаточно противоречиво. Основными проблемами их развития на сегодняшний день остаются высокий уровень административных барьеров и большие масштабы коррупции.

Таблица 14.1

Институциональная инфраструктура саморегулирования и регулирования экономики

Направления экономической политики государства	Методы и инструменты воздействия		
	формальные институты	экономические стимулы	институты регулирования, принуждения и санкций
Социальная политика	Трудовой кодекс Социальное и пенсионное законодательство	Установление минимальной оплаты труда Регулирование пенсий и социальных пособий Стабилизация социально-трудовых отношений	Контроль соблюдения режимов труда и отдыха Социальное управление и защита
Институциональная политика	Нормативные акты и положения по административной реформе	Снижение транзакционных издержек	Государственный контроль при формировании формальных институтов
Фискальная политика	Налоговый кодекс Бюджетный кодекс	Налоговые льготы Госзаказ Госзакупки Государственные дотации, субсидии, инвестиции	Контроль соблюдения законодательства Привлечение ответственности нарушителей законов (налоги, коррупция)
Кредитно-финансовая политика	Законодательство о банках и денежном обращении	Эмиссия денег Операции на валютном рынке Регулирование ставки процента Нормирование банковских резервов Выпуск государственных ценных бумаг (ГКО и ОФЗ)	Валютный контроль Контроль за деятельностью коммерческих банков Управление оборотом государственных ценных бумаг
Внешнеэкономическая политика	Таможенный кодекс Международные правовые нормы	Регулирование таможенных пошлин Налоговые и финансовые льготы для иностранных инвестиций Поддержка курса национальной валюты Стимулирование производства конкурентоспособной продукции Государственное финансирование передовых технологий	Таможенный контроль Валютный контроль

14.2. Экономическая роль государства в рыночной экономике

Историки считают, что государство в его современном виде сложилось не так давно. Начало его становления связывают с эпохой зарождения капитализма. Главными «создателями» Российского государства признают Петра I и Екатерину II. Уже тогда среди разнообразных задач государства выделялись экономические: контролировать различными способами экономическую жизнь, организуя ее так, чтобы она развивалась бесперебойно и обеспечивала государству получение части национального дохода – источника его расходов, в том числе содержание правителей, чиновников и армии, а также ведение войн и международных дел.

Концепция активного участия государства в экономических процессах при сохранении рыночной экономики разработана в теории Дж. М. Кейнса, в его книге «Общая теория занятости, процента и денег».

Основные постулаты концепции Дж. М. Кейнса:

1) вмешательство государства в процесс воспроизводства неизбежно и необходимо;

2) теория эффективного спроса. Суть подхода состоит в том, чтобы предложить методы активизации и стимулирования совокупного спроса и тем самым воздействовать на расширение производства и предложения товаров;

3) решающее значение играют инвестиции. Чем значительнее размеры инвестиций, тем больше масштабы производства;

4) главными инструментом воздействия государства на экономику является бюджетная и фискальная политика. По выражению Дж. М. Кейнса «налоги – встроенные стабилизаторы».

Дж. М. Кейнс и посткейнсианцы считают, что слежение за состоянием параметров рынка является одной из функций государства. Любое неравновесное воздействие должно быть зарегистрировано и на базе встроенных стабилизаторов направлено на траекторию равновесного сбалансированного экономического роста.

Кейнсианство знаменовало переход к принципиально новому пониманию рыночной экономики как регулируемой государством.

Классическая и кейнсианская школы сегодня представлены разнообразными неоклассическими и неокейнсианскими теоретически-

ми течениями. Эти ведущие направления имеют общие основы. Они рассматривают государство как субъект экономической системы, обладающий определенной собственностью и хозяйственными функциями для проведения экономической политики. Различия между концепциями сводятся к используемым методам государственного воздействия.

Современное рыночное хозяйство индустриально развитых стран – это смешанная экономика. Необходимость в деятельности государства вызывается потребностями развития самой рыночной системы, обнаруживающей и плюсы, и минусы своего функционирования. Так, доходы в рыночной экономике распределяются по результатам конкуренции; отсюда высокие и низкие доходы, банкротства. Однако это распределение не затрагивает работников, занятых в фундаментальной науке, в управлении. Чисто рыночное распределение не гарантирует права на стандартное благосостояние, без чего нет демократического общества. Рынок не обеспечивает работой всех, кто может и хочет работать. Стратегические прорывы в науке, технологии, структурные преобразования в экономике не могут быть осуществлены без участия государства, как не могут быть решены без него и региональные проблемы. Рынок, в основном, ориентирован не на производство социально необходимых товаров, а на удовлетворение запросов тех, кто имеет деньги. Он подвержен нестабильному развитию с тенденцией на образование монополий.

Государство берет на себя ответственность за создание условий для эффективной конкуренции, устранения инфляционных процессов. Не стоит забывать и о внешнеэкономической политике, регулировании платежного баланса и валютных курсов. Следовательно, рыночный механизм нуждается в коррекции, которую способно осуществить только государство. Государство интегрируется в рыночное хозяйство. Появляется смешанная система, характеризующаяся динамизмом рыночной экономики, ее социальной ориентацией. В теории обоснована модель смешанной экономики при активном участии государства (рис. 14.1).

На модели кругооборота материальных и денежных средств, образующих экономический организм, показана роль государства в области распределения, перераспределения и стабилизации экономики. Государство производит покупки как на рынке продуктов, так и на рынке ресурсов, направляя денежные потоки расходов. Оно пред-

ставляет также общественные блага и услуги как домохозяйствам, так и предприятиям. Финансирование общественных благ и услуг требует налоговых платежей со стороны предприятий и домохозяйств.

Модель кругооборота позволяет понять, как государство может изменять распределение доходов, осуществлять перераспределение ресурсов, регулировать уровень экономической активности, стабилизировать экономику и обеспечивать ее рост. Например, если в экономике существует кризис, то увеличение государственных расходов (инвестиций) при сохранении неизменными налогов и трансфертных платежей должно привести к увеличению совокупного спроса, объема производства и занятости. При возникновении инфляции необходимо сократить государственные расходы, трансфертные платежи, и увеличить налоги.

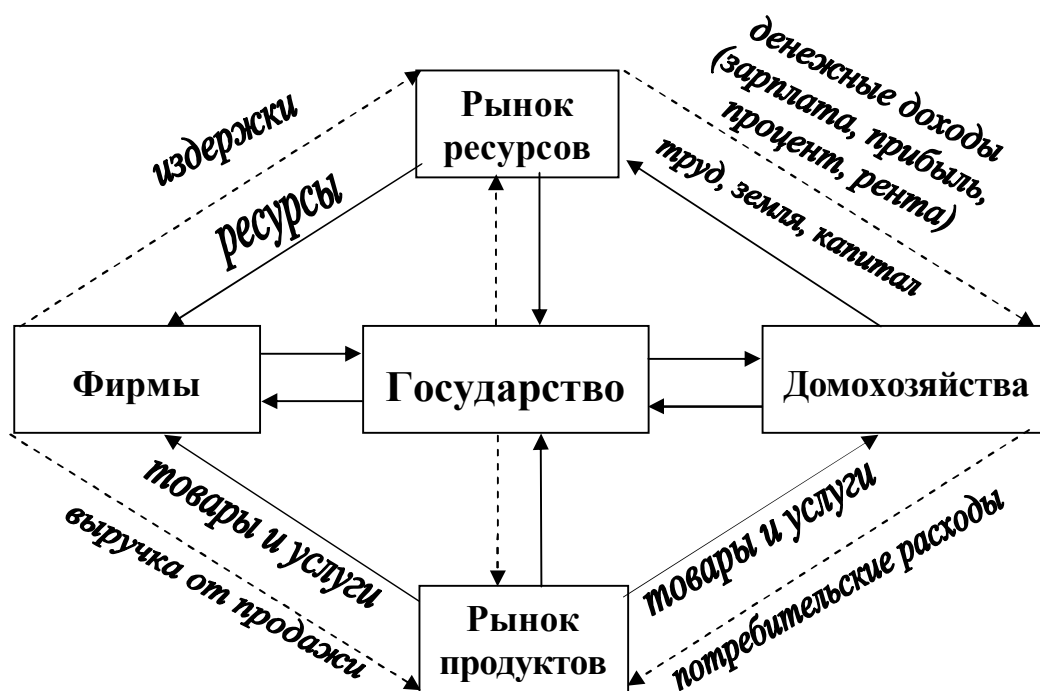


Рис. 14.1. Рыночный экономический оборот

В смешанной экономике государство не ограничивается ролью арбитра (поддержание правопорядка, установление прав собственности, защита конкурентов), а само выступает одним из активных участников экономических процессов, в которых сосуществуют, взаимодействуют и влияют друг на друга конкурентно-рыночные регуляторы и государственное регулирование экономики. Единство и взаимозависимость двух принципов экономической жизни – рынка с част-

ным интересом и социально-экономической деятельности государства с общественным благом – образуют сердцевину экономики современных развитых стран.

Государственное регулирование экономики в условиях рыночного хозяйства представляет собой систему мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями и общественными организациями в целях стабилизации и приспособления экономической системы к изменяющимся условиям.

Цели государственного регулирования, находясь в тесной взаимосвязи, расходятся по значению, масштабам воздействия и последствиям. Выделяют цели генеральные и конкретные. Среди генеральных целей приоритетными являются достижение экономической и социальной стабильности; обеспечение национальных конкурентных преимуществ, экономической безопасности, адаптации рыночного механизма к различным ситуациям. Конкретные цели различаются по объектам государственного регулирования исходя из необходимости увязки частных и общественных интересов.

Существуют следующие типы государственного регулирования экономики:

1. Тотальный государственный монополизм в управлении хозяйством был характерен для СССР и стран социалистического лагеря.

2. Различные сочетания рыночных и государственных регуляторов. Реализованы в «шведской», «японской» моделях, в модели социально-ориентированного рыночного хозяйства ФРГ, в «китайском» варианте развития.

3. Крайний либерализм, признающий эффективным только принцип неограниченного частного предпринимательства. Главным образом присущ США.

История XX века дает убедительные примеры пользы как широкого вмешательства государства в регулирование экономики (например, в США при президенте Рузвельте), так и сужения сферы такого вмешательства (приватизация госсобственности в Англии при М. Тэтчер). Важно то, при каких обстоятельствах решается подобная задача, насколько квалифицированы те, кто ее решает и какими методами. Поэтому сегодня в экономической науке преобладает точка зрения, согласно которой государство должно вмешиваться в экономику лишь тогда, когда собственно рыночный механизм срывает плохо или не работает на пользу общества.

14.3. Государственный сектор экономики и границы его развития

Для смешанной экономики характерны различные типы и формы собственности, порождающей разнообразие форм хозяйств и типов предприятий. В странах с развитой рыночной экономикой наряду с частной (ведущей) собственностью существует и государственная собственность, образующая государственный сектор экономики.

Частная и государственная формы собственности отличаются, прежде всего, отношениями владения. В частной собственности субъектом владения выступают физические и юридические лица, которым принадлежат объекты экономической системы. В государственной собственности субъектом владения выступает государство. Государственный сектор экономики представляет собой комплекс хозяйственных объектов, целиком или частично принадлежащих центральным и местным государственным органам.

По оценкам западных исследователей государственный сектор выполняет следующие основные задачи:

- антициклическое регулирование рыночной экономики в виде ослабления кризисных последствий для занятости населения, снижения издержек производства, поглощение избыточных ресурсов в период оживления и подъема;

- дополняющее производство на госпредприятиях тех благ, которые частные предприятия не могут, не хотят и не будут производить из-за недостаточной прибыльности или большой капиталоемкости;

- балансирование рыночной конкуренции через создание равных условий доступности и издержек на приобретение ограниченных ресурсов, особенно инфраструктурных услуг: кредиты, электроэнергия, уголь, газ, дефицитные виды сырья и материалов;

- достижение конкурентных преимуществ страны в высокотехнологичных отраслях промышленности: в ракетно-космической и авиационной промышленности, в компьютеризации страны, в энергосбережении, в науке и образовании.

Удельный вес государственного сектора экономики в развитых странах различен. Он мал в США и Японии. В США на долю государства приходится около 20 % основного капитала, около одной третьей всей земли, 42 % всех электростанций, почтовое обслуживание, 300 с лишним станций телевидения и столько же – радиовеща-

ния. На европейских же государственных предприятиях производится от 10 % (Германия) до 30 % (Австрия) валового внутреннего продукта. На них занято от 4 % (Великобритания) до 20 – 25 % (Австрия, Греция, Франция) рабочей силы. Государственные предприятия осуществляют от одной шестой (Германия, Великобритания) до одной третьей (Франция) и даже половины (Австрия) валовых капиталовложений в экономику. В некоторых развитых странах государственные компании являются лидерами среди крупнейших промышленных фирм.

Государственный сектор экономики возникает двумя путями:

1) когда государство (в США, ФРГ, Японии, Швеции) за счет средств бюджета строило или выкупало у частных собственников хозяйственные объекты, главным образом в сфере инфраструктуры, тяжелой промышленности, функционирование которых было всегда выгодно и необходимо для экономики страны, но не всегда выгодно с точки зрения частного капитала;

2) когда государство (во Франции, Италии, Великобритании, Австрии) осуществляло полную или частичную национализацию некоторых отраслей и предприятий.

Во второй группе стран доля государственного сектора в национальном богатстве выше, чем в первой.

В результате государственная собственность реализуется по следующим каналам:

– создание за счет средств государственного бюджета предприятий инфраструктуры, необходимых для функционирования всей экономики (энергетика, транспорт, связь, коммунальное хозяйство);

– развитие некоторых капитальных отраслей, связанных с научно-техническим прогрессом (электроника, космонавтика, авиация);

– национализация убыточных предприятий, в основном, в сырьевых и энергетических отраслях, где требуются большие инвестиции, а оборачиваемость капитала медленная.

Государственный сектор играет заметную роль в структурной государственной политике: создаются новые объекты или расширяются и реконструируются старые в тех сферах деятельности, отраслях или регионах, куда частный капитал притекает недостаточно. Государственный сектор стал поставщиком дешевых услуг (в частности транспортных, почтово-телеграфных), электроэнергии и сырья, снижая, таким образом, издержки в частном секторе. В результате государст-

венный сектор служит повышению эффективности народного хозяйства в целом и является одним из инструментов перераспределения ВВП, способствующим решению социальных задач.

Государственный сектор экономики представлен предприятиями двух видов:

- 1) обладающими статусом юридического лица;
- 2) не являющимися юридическими лицами.

Если государственные предприятия не обладают статусом юридического лица, то они являются подразделением государственных органов и учреждений и находятся на их балансе и под их контролем.

Государственные предприятия, обладающие статусом юридического лица, подразделяются на предприятия частного (коммерческого) права и предприятия публичного права. Предприятия частного права – это, как правило, акционерные общества. Государству в таких обществах принадлежат все акции или их часть. В последнем случае образуются смешанные (государственно-частные) предприятия.

Предприятия публичного права – это юридически самостоятельные, хозяйственно автономные предприятия, создаваемые актами законодательного органа (публичные корпорации). Их капитал не разделен на акции и целиком принадлежит государству. Деятельность государственных корпораций подотчетна парламенту, а не правительству, хотя через определенные формы (назначение директоров, предоставление субсидий) правительство может контролировать их деятельность.

В России государственные и муниципальные предприятия могут быть созданы только в форме унитарных предприятий. Статус последних определяется Гражданским кодексом РФ, в котором «унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия».

Имущество государственного или муниципального унитарного предприятия находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления.

Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, создается по решению уполномоченного на то государствен-

ного органа или органа местного самоуправления. Собственник имущества такого предприятия не отвечает по обязательствам предприятия, за исключением отдельных случаев.

Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления, создается по решению Правительства РФ на базе имущества, находящегося в федеральной собственности. Такие организации относятся к федеральным казенным предприятиям. Собственник имущества данного предприятия несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия при недостаточности его имущества.

С начала 90-х годов во всех постсоциалистических странах осуществлены программы приватизации и сокращения государственного сектора экономики.

В России приватизация началась с 1992 года. На первом ее этапе (с октября 1992 года по июль 1994) было разгосударствлено 70 % промышленных предприятий. Доля государственной собственности в общем объеме стоимости имущества составила 35 %.

С 1 июля 1994 года был объявлен второй этап приватизации, во время которого имущество государственных и муниципальных предприятий продавалось за деньги.

В 2000 году в России к государственной и муниципальной формам собственности относилось 11 % от общей численности предприятий. На 1 января 2008 года в численности предприятий доля государственных предприятий составила 3,6 %, муниципальных – 5,6 %

Государство отказалось от большинства отраслей производственной инфраструктуры, в результате чего практически потеряло влияние на рыночную инфраструктуру, отпустило в рыночную стихию жилье и коммунальные услуги. Даже в традиционно огосударствленных отраслях инфраструктуры для стран с рыночной экономикой таких, как связь, банки, информационное обслуживание доля госсектора в России осталась незначительной. В этих же отраслях доля государственных предприятий в странах Западной Европы составляет от 30 до 90 %.

Соответственно снижению доли государства в капитале резко снизилась доля государственных предприятий в выпуске продукции.

Несмотря на резкое снижение государственного сектора после приватизации, были переданы в частные руки практически все до-

ходные отрасли, госсектор продолжает функционировать. Это такие отрасли как: ВПК, энергетика, транспорт, здравоохранение, образование, культура, СМИ и др. Доля госсектора в производстве невелика, зато в нем занята треть работающего населения, т.е. несмотря на все кризисные явления реформируемой экономики России, государственный сектор давал работу трети населения в таких жизненно важных сферах, как производственная и социальная инфраструктура, воспроизводство национального человеческого капитала.

Отечественный и зарубежный опыт в области управления государственным сектором показывает:

- государственный сектор экономики должен стать источником стабильности экономики, что выдвигает достаточно серьезные требования к прогнозу его развития, дальнейшего структурного регулирования и точечной приватизации;

- программы размещения заказов, планы развития производства и инвестиций, использование фондов амортизации принадлежащих государству предприятий должны проходить процедуру утверждения в компетентных правительственных ведомствах;

- минимизацию диапазона направлений деятельности государственных предприятий с концентрацией имущественных и трудовых ресурсов на конкурентоспособной продукции и продукции (услугах) общенационального значения;

- одним из рычагов оптимизации функционирования государственного сектора является аренда и передача предприятий в доверительное управление.

Укрепление государственного сектора экономики обеспечивает формирование «кластера стабильности» в рыночной экономике, для чего необходимы: целенаправленная макроэкономическая политика государства; расширение инвестиций в инфраструктуру. Оценка эффективности работы предприятий государственного сектора должна осуществляться по критериям обеспечения экономической безопасности страны, степени удовлетворения государственных потребностей в общественных благах, стабилизирующем влиянии на промышленный цикл, по решению социальных проблем, особенно в депрессивных регионах.

Для успешного функционирования предприятий государственного сектора экономики необходимо: освобождение от уплаты налогов; выделение достаточных инвестиций; поддержание уровня заработной платы выше, чем в коммерческом секторе.

14.4. Экономическая политика и устойчивое развитие экономики

Один из подходов устойчивого развития экономики и проведения эффективной политики государства предложили всемирно известные российские учёные С.М. Рогов и С.Ю. Глазьев. Цель государства – не получение прибыли, а создание общественных благ. Они выделяют две функции государства. Традиционные функции государства включают в себя: общее административное управление, поддержание общественного порядка, национальная оборона. Социальные (перспективные) функции государства включают в себя: социальное обеспечение, образование, здравоохранение, поддержка прогрессивных тенденций развития экономики.

В России государство расходует на исполнение своих традиционных функций примерно 6 % ВВП, что на 25 % превышает общемировой показатель, зато в шесть раз меньше (около 3,5 % ВВП) тратит на социальные функции. Таким образом, соотношение расходов на традиционные и современные функции составляет 1,7 к 1. Подобная структура бюджета характерна для государства XIX века, а не XX столетия. Иными словами, в России, с одной стороны, идет укрепление силовой составляющей вертикали власти, а с другой – государство фактически отказывается от выполнения социально-экономических функций.

Экономические функции государства определяются потребностями нормального функционирования рыночной экономики, обеспечения конкуренции и частного предпринимательства. Важнейшими видами деятельности государства в рыночной экономике являются создание правовой основы для принятия экономических решений, стабилизации экономики, социально ориентированное распределение ресурсов, обеспечение социальной защиты и социальных гарантий.

Основными концептуальными положениями социально-экономической политики в России являются:

- стимулирование роста производства и деловой активности в стране;
- стабилизация цен и национальной валюты;
- активизация инвестиционной деятельности;
- дальнейшее совершенствование налоговой системы России;
- углубление рыночных реформ и создание благоприятных условий для действия конкурентных сил;
- интеграция страны в мировое хозяйство;
- приоритет социальных целей над экономическими и технологическими;

- нацеленность на высокое качество жизни как новая парадигма социально-экономического развития страны в XXI веке;
- обеспечение всеобщей занятости ресурсов, прежде всего труда;
- непрерывное повышение оплаты труда для восстановления его ценности и роли в экономике;
- сохранение бюджетного финансирования отрасли социальной инфраструктуры, обеспечивающей воспроизводство национального человеческого капитала.

Экономические функции государства сводятся к решению трех основных задач:

- эффективность;
- стабильность;
- справедливость.

Анализируя опыт и практику государственного регулирования экономики развитых стран, а также экономики России, можно выделить реальные способы, методы и конкретный инструментарий, доступные государству при осуществлении экономической политики (рис. 14.2).

СПОСОБЫ					
ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ		АДМИНИСТРАТИВНЫЕ		СУДЕБНЫЕ	
МЕТОДЫ					
ПРЯМЫЕ			КОСВЕННЫЕ		
Ограничение частного бизнеса	Государственное предпринимательство		Кредитно-денежные Налоговые Бюджетные Индикативное планирование		
ИНСТРУМЕНТЫ					
Лицензирование Регистрация Регламентация Антимонопольные запреты Лимиты цен Квотирование Установление МРОТ	Планы и комплексные программы Стандарты Нормативы Тарифы Государственные инвестиции	Учетная ставка Резервная ставка Операции открытого рынка Валютные инвестиции Кредитные льготы	Налоговые ставки Таможенные пошлины Налоговые льготы	Государственные: заказы, займы, дотации, субсидии, компенсации	Прогнозы. Индикативные нормативы

Рис. 14.2. Способы, методы и инструменты государственного регулирования

Осуществление экономической политики должно основываться на следующих принципах:

1. При прочих равных условиях предпочтение следует отдавать рыночным формам организации экономики. Государство должно фи-

нансировать только те социально значимые отрасли, которые не привлекают частный бизнес, но жизненно необходимы для страны.

2. Государственное предпринимательство должно и конкурировать с частным бизнесом, и помогать его развитию.

3. Государственная финансовая, кредитная и налоговая политика должны способствовать экономическому росту и социальной стабильности.

4. Государственное вмешательство в рыночные процессы тем эффективнее, чем в более «рыночную» форму оно облечено.

Выделяются две главные модели государственного регулирования экономики:

1. *Реактивная (адаптационная) модель* характерна для США. Она позволяет быстро реагировать на изменения конъюнктуры рынка. Это обеспечивается подвижностью структур и функций регулирующих органов, варьированием рычагов прямого и косвенного регулирования, сочетанием разных форм совместной деятельности государства и частного бизнеса.

2. *Проактивная модель* госрегулирования характерна для Японии. Она предполагает предупреждение возможных сбоев в рыночном механизме путем «точной» дозировки объемов государственного вмешательства, использования прогнозирования, координирующих и корректирующих рекомендаций в переговорах правительства и предпринимателей.

Система способов, методов и инструментов государственного регулирования экономики требует их комплексного использования. Односторонний подход может спровоцировать экономические кризисы, так, применение рекомендаций монетарной политики только усугубило финансовый кризис 70 – 80-х годов в США и Европе, глубокий кризис в экономике России 90-х годов XX века.

Существуют разные варианты сочетания государственного регулирования с рыночным механизмом. В одном из них будет преобладать рыночное начало, в другом – государственное вмешательство. Интересно замечание П. Самуэльсона и В. Нордхауса: «...Рыночный механизм определяет цены и производство во многих сферах, в то время как государство регулирует рынок посредством налогообложения, расходов. Обе стороны – рынок и государство – существенны. Управлять экономикой в отсутствие того или другого все равно, что пытаться аплодировать одной рукой».

Контрольные вопросы

1. Охарактеризуйте государство как институт власти.
2. Выразите ваше отношение к вопросу «Экономика для государства или государство для экономики».
3. Приведите примеры позитивного и негативного воздействия государства на экономику.
4. Охарактеризуйте роль государства в командной экономике бывшего СССР.
5. Выразите вашу оценку роли государственной бюрократии в экономике.
6. Назовите причины, обуславливающие государственное вмешательство в экономику.
7. Охарактеризуйте основные экономические концепции государственного вмешательства в экономику.
8. Какова сущность государственного регулирования экономики?
9. Объясните роль государства как рыночного субъекта на модели смешанной экономики.

15. ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

В результате рыночных преобразований в России возникла двухслойная экономика. Она представляет не одну, а как бы две России. Первая – это богатая, вторая – бедная. На долю первой части России, как показывают исследования ученых Института социально-экономических проблем народонаселения РАН, приходится примерно 15 % ее населения. На долю второй – 85 %. Население первой России аккумулирует в своих руках 85 % всех сбережений, хранящихся в банках, 57 % денежных доходов, 92 % доходов от собственности и 96 % всех средств, расходуемых на покупку иностранных валют.

Вторая Россия получает лишь 8 % доходов от собственности и располагает 15 % всех сбережений. Столь глубокого и стремительного роста расслоения населения по уровню доходов не знала ни одна из современных стран мира. Можно ли смириться с таким положением и копить потенциал недовольства народа? Или государству следует разработать и активно проводить гуманную и ответственную социальную политику?

15.1. Источники и распределение доходов населения. Кривая Лоренца

Экономическое благосостояние индивида (домохозяйства) обеспечивают доходы. Они являются мерой того, насколько личность, семья может удовлетворить свои потребности. В экономической теории **доходами** называют денежную сумму, регулярно поступающую в непосредственное распоряжение домохозяйства. Денежный доход потребители рассматривают как средство приобретения товаров и услуг.

Статистика России выделяет несколько источников доходов населения (табл. 15.1).

Таблица 15.1

Состав денежных доходов населения¹

Источники образования доходов	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Денежные доходы – всего, млрд. руб.	10 976,3	13 819,0	17 290,1	21 311,5	25 231,6	28 452,3
в том числе, в процентах:						
доходы от предпринимательской деятельности	65,0	63,6	65,0	67,5	68,4	66,9
оплата труда	11,7	11,4	11,1	10,0	10,2	9,7
социальные выплаты	12,8	12,7	12,0	11,6	13,2	14,9
доходы от собственности	8,3	10,3	10,0	8,9	6,2	6,5
другие доходы	2,2	2,0	1,9	2,0	2,0	2,0

К сожалению, статистика не представляет официальных данных о теневых и криминальных доходах. Имеются данные о том, что в сумме расходы и сбережения населения превосходят их доходы в среднем на 20 %. Нелегальные доходы, взятки и зарплата в конвертах – основные статьи теневых доходов.

Изменение дохода, которое происходит одновременно с изменением цены, может быть благоприятно или неблагоприятно для потребителя. В этой связи различают номинальные (денежные) и реальные доходы.

Номинальный (денежный) доход населения включает в себя все поступления денег населению от предприятий и организаций всех форм собственности, безналичные перечисления и пр. Реальный доход означает вещественное, предметное содержание доходов потребителя. **Реальные доходы** населения – это количество товаров и услуг, которое гражданин или семья может приобрести в определенный период времени на свои номинальные доходы.

¹Официальная статистическая информация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

Социально значимой проблемой политики денежных доходов населения является их неравномерное распределение. *Личное (персональное) распределение доходов* характеризует процесс распределения доходов общества между различными социальными группами.

Персональное распределение доходов отличается значительной неравномерностью, измерить которую можно на основе методологии Парето – Лоренца – Джини. В. Парето на основе фактических данных о распределении доходов сформулировал закон, согласно которому между уровнем доходов и числом их получателей существует обратная зависимость, т.е. персональное распределение доходов устойчиво неравномерно. В концепции Парето дифференциация доходов рассматривается как неизменная и независимая от социальных и политических факторов величина.

Для получения ответа на вопрос о том, во сколько раз доходы одной группы населения превышают доходы другой группы используют квантильные, квартильные и децильные коэффициенты, которые предполагают выделение из исходной совокупности населения равных частей и измерение соотношения между доходами двух крайних групп. *Квантильный коэффициент* концентрации доходов предполагает разбиение всего населения на пять равных групп (по 20 %) и нахождение отношения среднего дохода последней группы (20 % населения, получающей наиболее высокие доходы) к среднему доходу первой группы (20 % населения, получающей наименее высокие доходы). Недостатком данной методологии является то, что изменения доходов, не относящихся к крайним группам, не влияют на оценку неравенства доходов. Чем больше число групп, тем меньше надежность метода (табл. 15.2).

Таблица 15.2

Распределение общего объема денежных доходов населения России (в процентах)¹

Группы населения по доходам	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Денежные доходы – всего	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе по 20-процентным группам населения:								
первая (с наименьшими доходами)	5,4	5,4	5,3	5,1	5,1	5,1	5,2	5,2
вторая	10,1	10,1	9,9	9,7	9,8	9,8	9,8	9,9

¹Официальная статистическая информация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

Окончание табл. 15.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
третья	15,1	15,1	14,9	14,8	14,8	14,8	14,8	14,9
четвертая	22,7	22,7	22,6	22,5	22,5	22,5	22,5	22,6
пятая (с наивысшими доходами)	46,7	46,7	47,3	47,9	47,8	47,8	47,7	47,4
Коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов), в разax	15,2	15,2	16,0	16,8	16,8	16,7	16,5	16,1
Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)	0,409	0,409	0,416	0,423	0,422	0,422	0,421	0,416

В табл. 15.2 представлено распределение общего объема денежных доходов населения России пятью равными группами. Почти половину доходов присваивают богатые, а на долю бедных приходится 5,1 % общего дохода. А с учетом теневых и криминальных доходов расслоение по доходам будет еще выше.

В развитых странах неравномерность распределения национального дохода в среднем в 1,3 – 1,5 раза меньше, чем в развивающихся странах, но в первой группе стран проживает 14 %, во второй 86 % населения земного шара.

Построение *кривой Лоренца* (рис. 15.1) опирается на расчет накопленных (кумулятивных) частот процента доходов и процента домохозяйств.

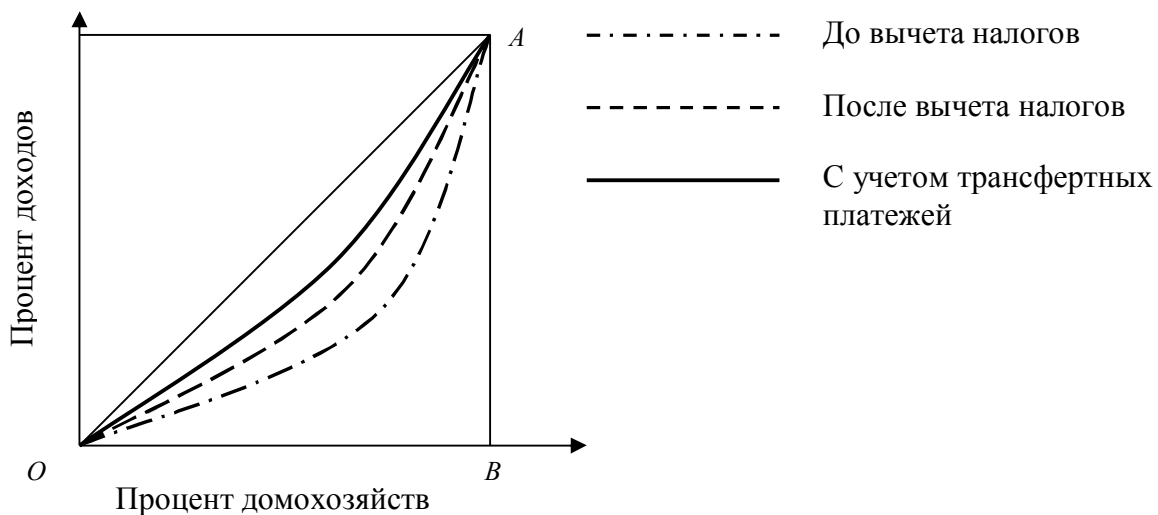


Рис. 15.1. Кривые концентрации дохода (Лоренца)

Если доходы распределяются равномерно, то каждое домохозяйство (группа домохозяйств) должно получать доход, соответствующий ее удельному весу, а график распределения доходов будет представлять биссектрису *OA*. Эта ситуация характеризует гипотетическое абсолютное равенство.

Степень неравенства (или степень концентрации) математически выражается площадью фигуры между кривой Лоренца и биссектрисой, соотнесенной с площадью треугольника OAB , – индекс Джини. Кроме того, коэффициентом Джини называют удвоенную площадь фигуры, ограниченной отрезком OA и кривой Лоренца. Чем больше коэффициент Джини, тем больше неравенство доходов. Так коэффициент Джини для России с 2004 по 2011 годы возрос соответственно с 0,409 до 0,416.

Преодолению избыточного расслоения денежных доходов населения будут способствовать увеличение собственной активности граждан, а также программы борьбы с бедностью, установление прогрессивного подоходного налога, установление минимальной оплаты труда на уровне минимального потребительского бюджета и др.

15.2. Концепции и программы социальной политики государства

В практическом смысле *под социальной политикой* подразумевают систему конкретных программ, направленных на создание благоприятных условий жизнеобеспечения населения, включая социально уязвимые группы.

Выделяют следующие основные концепции социальной политики государства:

– активная социальная политика, характерная для стран Западной Европы, где на социальные программы выделяют 50 – 60 % бюджетных средств и создана эффективная социальная инфраструктура;

– монетарная социальная политика экономии на социальных расходах якобы выступающих источником инфляции и иждивенческих ориентаций. Основные социальные гарантии едва обеспечиваются на уровне бюджета прожиточного минимума.

Законодательной основой социальной политики в России является Конституция России. В статье 7 пункте 1 отмечается: «Российская Федерация – социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека».

Основные направления социальной политики отражены в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (далее Концепция), где уделено большое внимание созданию институтов, способствующих ус-

тойчивому повышению благосостояния российских граждан, укреплению национальной безопасности и динамичного развития экономики в долгосрочной перспективе.

По итогам реализации Концепции к 2020 году Россия должна войти в пятерку ведущих стран мира по экономической мощи, что предполагает:

1) выход России на стандарты благосостояния, соответствующие развитым странам мира, в том числе среднедушевой ВВП по паритету покупательной способности – 20 – 30 тысяч долларов США;

2) создание условий для эффективного использования квалифицированного труда и повышения качества человеческого капитала, наличие эффективной, ориентированной на конечный результат, социальной инфраструктуры. Среднемесячная заработная плата в экономике должна превысить 2000 долларов США (2006 год – 394 долларов США), расходы на образование – не менее 5 – 6 % ВВП (2006 год – 3,9 %), на здравоохранение – 5 – 6 % (2006 год – 3,9 %).

Целью государственной демографической политики Российской Федерации в среднесрочной перспективе является снижение темпов естественной убыли населения, стабилизация численности населения, а в долгосрочной перспективе – создание условий для его увеличения.

Целевыми ориентирами являются: стабилизация численности населения на уровне не ниже 140 млн. человек в 2015 – 2020 годах и создание условий для повышения численности населения к 2025 году до 143 – 145 млн. человек, повышение средней продолжительности жизни до 70 лет.

К числу первоочередных институциональных преобразований по обеспечению конституционных прав граждан на бесплатную медицинскую помощь, в Концепции определены:

– законодательное закрепление государственных гарантий медицинской помощи населению и определение публичных обязательств государства в сфере здравоохранения;

– определение направлений модернизации системы обязательного медицинского страхования;

– формирование механизмов внедрения обязательного страхования профессиональной ответственности медицинских работников;

– оформление защиты прав пациента.

Инновационное развитие в условиях высоких темпов экономического роста предполагает значительное повышение как государствен-

ных, так и частных расходов на здравоохранение. Расходы государства на здравоохранение к 2020 году увеличатся до 4,8 % ВВП, частные расходы – до 1,1 – 1,5 % ВВП.

Инновационная конкурентная экономика предъявляет очень высокие требования к качеству профессиональных кадров и к системе образования, в частности: к образованию квалифицированных рабочих на фоне увеличивающегося спроса на эту категорию работников; к квалификации выпускников системы среднего и высшего профессионального образования с ориентацией на мобильность и практическое применение знаний; к способности и готовности к обучению на протяжении всей жизни и обеспечению такой возможности в рамках национальной образовательной системы.

Расходы на образование к 2020 году возрастут до 5,2 % ВВП, в том числе расходы бюджетной системы РФ на образование составят 4,2 % ВВП.

Государственная политика в сфере культуры и массовых коммуникаций в России до 2020 года будет направлена на:

- сохранение и развитие единого культурного и информационного пространства;
- сохранение и развитие многонационального культурного наследия народов России;
- совершенствование отечественной системы художественного образования и науки;
- дальнейшая интеграция России в мировой культурный процесс и укрепление ее позитивного образа за рубежом.

Для ускоренного развития человеческого и социального капитала, максимальной трудовой и социальной мобильности граждан требуется повышение эффективности и восприимчивости к инновациям сектора социальных услуг, образования и здравоохранения, а также интеграция в социальную жизнь инвалидов, лиц, находящихся в трудной жизненной ситуации, и мигрантов. Необходимо обеспечить формирование системы социальных институтов, отвечающих потребностям современного общества, и эффективно используемых в странах с аналогичным и более высоким уровнем экономического развития.

Социальная политика, отвечающая требованиям современного общества, должна быть направлена на повышение эффективности организаций бюджетного сектора экономики, ускоренное развитие негосударственных некоммерческих организаций и распространение механизмов социального партнерства и практики трехсторонних межсекторных взаимодействий.

В целом в рамках инновационного сценария Концепции доля среднего класса (к нему отнесены лица со среднедушевым доходом

свыше шести прожиточных минимумов, а также имеющие автомобиль, банковские сбережения и возможность регулярного отдыха за границей) повысится с 30 % населения до 40 – 45 % в 2015 году и до 50 – 55 % в 2020 году, тогда как при инерционном сценарии она не превысит 30 – 35 %. Эти социальные сдвиги являются не только результатом, но и предпосылкой экономического роста нового качества, поскольку предполагают формирование человеческого капитала более высокого качества, рост производительности труда и развитие сервисной экономики.

Реализация инновационной концепции развития страны позволит в период 2008 – 2020 годов увеличить *реальные располагаемые доходы* примерно в 2,4 раза, по энерго-сырьевому сценарию – в 2,1 раза, по инерционному сценарию – в 1,8 раза.

Социальная политика предполагает законодательно установленное финансовое обеспечение исполнения социальных обязательств государства. Определенную ответственность за исполнение социальных обязательств возлагается на работодателей и домохозяйства. Сегодня общее число разновидностей социальных обязательств государства в России превышает тысячу наименований.

Финансовое обеспечение социальных обязательств государства осуществляется финансами государства, предприятий и домашних хозяйств. К третьему тысячелетию совокупные государственные расходы на социальную сферу достигли 18 % ВВП. Источниками финансовых средств социальной сферы определены консолидированный бюджет страны и бюджеты негосударственных внебюджетных фондов (Пенсионный фонд России, Фонд социального страхования, Фонд обязательного медицинского страхования, Территориальные фонды обязательного медицинского страхования).

15.3. Институциональные основы социальной защиты населения

Социальная защита – важное направление социальной политики государства и общества.

В зависимости от избираемых подходов различают следующие системы социальной защиты:

– *государственную*, опирающуюся на принцип социальной заботы государства о социально уязвимых членах общества;

– *благотворительную*, базируется на принципах меценатства и опеки.

В наиболее уязвимом положении оказались лица, находящиеся на иждивении государства и не имеющие дополнительных заработков, – пенсионеры, инвалиды, многодетные и неполные семьи. Специфика нынешней ситуации в России состоит в том, что помимо традиционно уязвимых, вышеперечисленных групп в категорию бедных попадают другие большие группы – безработные, работающие с детьми, военно-служащие, т.е. категории экономически активного населения, которые способны и должны своим трудом самостоятельно обеспечить необходимый уровень благосостояния.

К основным направлениям социальной защиты относят защиту:

- 1) материнства и детства;
- 2) трудоспособного населения от безработицы;
- 3) нетрудоспособных граждан, включая социальное обслуживание и пенсионное обеспечение;
- 4) семьи как основной опоры общества и государства.

Основными формами социальной защиты традиционно являются денежные выплаты, материальные льготы и пособия.

Организация социальной защиты основана на следующих принципах:

– *патернализм*, обозначает законодательно закрепленную государственную опеку граждан, неспособных самостоятельно обеспечить достаточные доходы;

– *персонифицированность, гуманность*, отражают характер социальной защиты каждого конкретного человека, оказавшегося в неблагоприятной жизненной ситуации;

– *заявительность*, социальная помощь предоставляется нуждающимся гражданам по письменному обращению граждан;

– *достаточность социальной помощи* для нормального жизнеобеспечения.

Одной из основных проблем социальной политики в современной России является *бедность*. Проблема бедности присуща любому обществу независимо от общественного устройства, в постсоциалистических странах, в том числе и в России, официально признана сравнительно недавно – в 80-е годы. По определению бедности, принятому Европейским сообществом в 1984 году, «бедными будут считаться те лица, семьи и группы людей, чьи ресурсы (материальные, культурные и социальные) ограничены так, что исключают для них минимально приемлемый образ жизни в пределах государства проживания».

В России, как и в большинстве стран мира, уровень бедности определяется на базе бюджета прожиточного минимума. Бюджет прожиточного минимума, рекомендуемый как основа социальных гарантий населению, представляет собой набор товаров и услуг, удовлетворяющих самые насущные текущие потребности работника на уровне таких нормативов, ниже которых нарушается физическая активность и здоровье.

Сценарии предполагают разные гипотезы в отношении динамики *пенсионного обеспечения* населения. Инерционный сценарий характеризуется снижением соотношения средней трудовой пенсии и средней заработной платы (с 25,8 % в 2006 году до 19,7 % в 2020 году). Энерго-сырьевой сценарий предполагает замораживание нынешнего разрыва между заработной платой и уровнем пенсий. Инновационный сценарий обеспечивает повышение коэффициента замещения до 29,6 %. Согласно сценарным расчетам, средний размер трудовой пенсии за 2011 – 2020 годы должен вырасти по первому варианту в три раза, по второму варианту в три раза и по третьему варианту в четыре раза. Социальная защита населения будет развиваться в направлении расширения и повышения результативности региональных адресных программ для бедных, что позволит вывести из состава бедного населения семьи работников с детьми и домохозяйства пенсионеров.

Во всякой рыночной экономике существует система компенсационных выплат. Она необходима потому, что инфляция с той или иной скоростью уничтожает прирост денежных доходов населения в любой стране. Здесь государству необходимо найти такую величину компенсаций, которая дала бы максимальный социальный эффект и одновременно не привела бы к усилению инфляции. С этой точки зрения 70 % компенсация потерь населения от роста потребительских цен является оптимальной. В случае роста цен на товары, составляющие минимальный потребительский набор, которым пользуются малообеспеченные слои населения, доходы следует индексировать полностью: на весь процент повышения цен. Индексироваться должны те доходы, которые выплачиваются за труд, а также пенсии, стипендии, пособия всех видов.

Помимо компенсаций и индексации доходов, которые проводятся в денежном выражении, помощь населению осуществляется еще и в натуральных формах: предоставление бесплатных или льготных товаров и услуг, освобождение от платы за них. Это выражается в основополагающем принципе социальной политики, представляющем бесплатное оказание услуг основными учреждениями социальной

сферы, по крайней мере, на уровне научно обоснованных и законодательно закреплённых социально гарантированных стандартов.

Сегодня в России уровень финансирования социальных расходов вдвое ниже среднемирового, втрое ниже уровня развитых стран и один из самых низких среди стран с переходной экономикой.

Не менее трети бедных – это пенсионеры. И бедными они являются именно потому, что в России пенсия – это не рента, заработанная за предыдущие 35 – 45 лет трудовых усилий, а нищенское пособие по старости и нетрудоспособности.

Контрольные вопросы

1. Что подразумевается под доходами населения?
2. Какова структура доходов россиян в современных условиях?
3. Для чего используется квантильный коэффициент в экономической теории?
4. Как рассчитываются децильный и квартильный коэффициенты?
5. Каков экономический смысл кривой Лоренца?
6. Как сказываются на положении кривой Лоренца проводимая государством налоговая политика и социальные программы?
7. Что такое индекс концентрации доходов?
8. Представьте количественную оценку в динамике индекса концентрации доходов за последние десятилетия.
9. Почему во многих странах, где осуществлялась индексация, она, как правило, затрагивала не всю заработную плату, а только часть (обычно 50 – 70 %)? Усиливает ли индексация заработной платы инфляцию?
10. Распространено ли сейчас в России неравенство в доходах? Приведите примеры. Как вы думаете, является ли кривая Лоренца для России слишком крутой?
11. Что такое социальная политика государства? В чем ее отличие от социальной защиты?
12. Какие существуют основные концепции социальной политики государства?
13. Обозначьте социальные направления «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года».
14. Охарактеризуйте основные принципы социальной защиты.

15. Назовите основные социальные группы, нуждающиеся в социальной защите.

16. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Особенности развития национальной экономики во многом определяются участием страны в мирохозяйственных связях.

Мировая экономика – это глобальная хозяйственная общность, опирающаяся на планетарные ресурсы и объединяющая в единое целое хозяйственные системы отдельных стран. Мировая экономика развивается по собственным законам. Знание этих законов позволяет использовать выгоды международного сотрудничества в национальных интересах России.

16.1. Условия и факторы развития международных экономических отношений

Ведущим фактором развития мировой экономики выступает интернационализация производительных сил. Предпосылки интернационализации связаны с неравномерностью распределения ресурсов по территории земного шара. В первую очередь речь идет о природных ресурсах. Так, например, США располагают громадными площадями пахотных земель, благоприятным климатом для выращивания зерновых культур, что предопределяет ведущие позиции этой страны в производстве и экспорте зерна. А, например, в Японии площади пахотных земель крайне ограничены, что вызывает необходимость импорта зерновых культур.

Другой пример. Россия имеет на своей территории богатые месторождения полезных ископаемых, что делает ее одним из ведущих поставщиков минерально-сырьевых ресурсов на мировой рынок. А такие страны, как Дания, Израиль или Нидерланды, не располагают пригодными для промышленной разработки месторождениями, что вынуждает их ввозить сырье и топливо из-за границы.

Страны наделены в различной степени не только природными, но и другими видами экономических ресурсов. С этой точки зрения, большинство стран могут быть разделены на трудоизбыточные и капиталозыбыточные. К этому следует добавить исторически сложившиеся различия в эффективности использования ресурсов. Все

это служит объективной основой развития международного разделения труда и обмена.

Причины такого обмена еще Д. Рикардо объяснял принципом сравнительных преимуществ. Его суть можно проиллюстрировать на следующем примере.

Рассмотрим две условные страны А и В. Допустим, что потребности обеих стран приблизительно одинаковы. Причем, в течение года каждая из них нуждается в n единиц товара № 1 и m единиц товара № 2, при этом издержки производства в названных странах различаются (табл. 16.1).

Таблица 16.1

Издержки производства товаров № 1 и 2
(цифры условные)

Потребности	Страна А	Страна В
n единиц товара № 1	100 рабочих в год	90 рабочих в год
m единиц товара № 2	120 рабочих в год	80 рабочих в год

В данном случае издержки выражаются числом условных стандартных рабочих одинаковой квалификации, труд которых необходим для производства соответствующего количества товаров. Как явствует из таблицы, в стране А затраты на производство и товара № 1 и товара № 2 выше, чем в стране В. Поэтому, на первый взгляд, последней нет смысла идти на разделение труда и вступать в товарообмен. Однако сравнительные затраты у одной страны выше по первому товару, а у другой – по второму. Это и предопределяет целесообразность международной специализации. Пока подобная специализация отсутствует, суммарные издержки страны А составят 220 рабочих в год, а страны В – 170 рабочих в год. Если же страна А станет специализироваться на производстве товара № 1, то ее издержки сократятся до 200 рабочих в год. Специализация страны В на товаре № 2 приведет к снижению издержек до 160 рабочих в год. Таким образом, разделение труда и взаимный обмен товарами выгодны обеим сторонам.

Данный пример наглядно демонстрирует преимущества международного разделения труда, что и предопределяет широкое развитие соответствующих процессов в рамках всего мирового хозяйства.

Интернационализация проявляется и через международную миграцию факторов производства, в первую очередь, трудовых ресурсов. Всевозрастающая часть рабочей силы перемещается из страны в страну вслед за колебаниями делового цикла. Непосредственными причинами миграции работников выступают изменения в спросе на труд и различия ставок заработной платы.

Между странами перемещается также реальный капитал через международный лизинг, обмен технологиями, движение средств производства в рамках транснациональных корпораций и др.

Интернационализация производительных сил основана на развитии глобальной инфраструктуры. Последняя предстает, прежде всего, в виде единой транснациональной системы коммуникаций.

Сегодня территорию большинства стран покрывает единая сеть железных дорог и автомагистралей. Нитки нефте- и газопроводов, пересекая границы, тянутся на тысячи и тысячи километров. Общие требования, предъявляемые при строительстве международных аэропортов и морских причалов, других портовых сооружений, при обмене информацией с судами и самолетами, формируют единую мировую сеть воздушных и морских сообщений. Спутниковые системы связи охватывают целые континенты. Оптоволоконные кабели, проложенные по дну океана, соединяют материки, позволяя, например, беседовать по телефону с жителями Австралии так же свободно, как если бы они проживали на соседних улицах.

Относительно самостоятельным фактором развития мировой экономики в современных условиях выступает научно-техническая революция. Благодаря ей процесс научного поиска, разработки и внедрения научно-технических достижений в производство все больше интернационализируется. Масштабные международные проекты, такие, например, как проект создания международной космической станции «Альфа», содействуют объединению усилий ученых и конструкторов разных стран во имя прогресса всего человечества. Достижения НТР сближают жителей разных континентов, укрепляют международное экономическое сотрудничество, ускоряют процесс межстрановой кооперации производства. Одним из наиболее впечатляющих достижений такого рода стало появление и бурное развитие мировой компьютерной сети Интернет.

Сегодня все более значительным фактором развития мировой экономики становится политика в области международного экономи-

ческого сотрудничества, проводимая как отдельными странами, их объединениями, так и международными организациями. Одной из наиболее влиятельных является, например, Всемирная торговая организация (ВТО), последовательно выступающая за либерализацию международной торговли. Именно во многом благодаря ее усилиям мировой товарооборот увеличивается в последние десятилетия столь быстрыми темпами.

16.2. Становление форм международных экономических отношений

Исторически первой и наиболее масштабной формой международных экономических отношений является торговля. После окончания Второй мировой войны темпы роста международного товарооборота постоянно опережают темпы роста мирового производства. Среди важнейших тенденций развития международной торговли следует отметить неуклонное увеличение в ее составе удельного веса продукции обрабатывающей промышленности. Так, если в 1937 году доля данной товарной группы в структуре мирового экспорта составляла 38,8 %, то в 1995 году она достигла 77,1 %. В те же годы доля сырья, топлива и продовольствия понизилась примерно втрое (с 61,4 до 20,2 %).

Во второй половине XX столетия заметные изменения произошли в расстановке сил на мировых рынках. В первые послевоенные годы здесь безраздельно господствовали США. На их долю приходилась примерно треть экспорта капиталистического мира. Постепенно стало усиливаться влияние стран Западной Европы и Японии. В 2009 году крупнейшими мировыми экспортерами были Китай (доля в мировом экспорте – 9,7 %); Германия (доля – 9,1 %); США (доля – 8,5 %); Япония (доля 4,7 %). Данные страны являются и основными импортерами. Так, доля в мировом импорте США в 2009 году составила 12,9 %; Китая – 8,1 %; Германии – 7,5 %, Франции и Японии – по 4,4 %; доля России в мировом экспорте в 2009 году составила 2,4 %, в импорте – 1,3 %.

Другой важной формой международных экономических отношений является перемещение капиталов между странами.

Вывоз капиталов осуществляется в двух основных формах: предпринимательской и ссудной.

Вывоз предпринимательского капитала предполагает участие зарубежного инвестора в хозяйственной деятельности на территории страны-импортера. Его основной разновидностью являются прямые зарубежные инвестиции. В международной статистике к ним относят те, что обеспечивают инвестору контрольный пакет акций компании (не менее 25 % акционерного капитала). Прямые зарубежные инвестиции чаще всего осуществляются в рамках транснациональных корпораций и ведут к созданию за рубежом дочерних компаний или филиалов ТНК.

Разновидностью экспорта предпринимательского капитала выступают заграничные портфельные инвестиции, представляющие собой вложения средств в акции зарубежных фирм, иностранные облигации и другие ценные бумаги исключительно с целью получения дохода в виде процентов или дивидендов. Иногда заграничные портфельные инвестиции рассматривают и в качестве разновидности экспорта ссудного капитала в широком смысле слова.

Наиболее общей тенденцией является неуклонное увеличение масштабов вывоза капитала. Так, например, за период с 1990-го по 1995 год ежегодные объемы вывоза капитала из промышленно развитых стран в виде прямых инвестиций выросли с 224,4 млрд. до 278,3 млрд. долл.; в виде портфельных инвестиций – со 169,1 млрд. до 398,4 млрд. долл.¹.

В узком смысле экспорт ссудного капитала выступает в виде международных займов, предоставляемых на условиях срочности, возвратности и платности. Основными кредиторами на мировом рынке являются крупнейшие транснациональные банки, финансовые компании, международные организации (такие, например, как Международный валютный фонд и Всемирный банк), а также иностранные государства. Международные займы могут предоставляться в денежной или товарной форме; на коммерческой основе или на льготных условиях, в том числе для решения определенных задач хозяйственного развития.

Международный кредит обеспечивает перераспределение материальных и финансовых ресурсов в рамках мировой экономики, ускоряет процессы накопления, реализации товаров и услуг во всемирном масштабе. Его умелое использование может способствовать подъему национальной экономики. Поэтому все страны мира в той

¹Миклашевская, Н.А. Международная экономика: учебник / Н.А. Миклашевская, А.В. Холопов. – М.: Дело и сервис, 1998. – С. 101.

или иной мере прибегают к внешним заимствованиям. Однако в этом таится и немалая опасность. Если зарубежные кредиты будут использованы не на цели развития, а на текущее потребление, может произойти чрезмерное накопление внешней задолженности, которая тяжким бременем ляжет на плечи ныне живущего и будущих поколений. Подобная опасность не обошла стороной и Россию. Безответственная политика в области внешних заимствований, проводившаяся у нас с конца 80-х годов, привела к тому, что к началу 2000 года внешний долг России превышал 150 млрд. долл.

Благодаря международному движению капитала формируются мировые финансовые потоки. Мировые финансовые потоки – межгосударственное движение средств, обслуживающих международный товарный оборот и международное движение капитала, его перераспределение между конкурирующими субъектами мирового рынка.

Мировые финансовые потоки осуществляются через мировые финансовые центры (МФЦ), представляющие собой международный рыночный механизм, служащий средством управления мировыми финансовыми потоками. МФЦ являются центрами сосредоточения банков и специализированных кредитно-финансовых институтов, осуществляющих международные сделки с судным капиталом, валютой, ценными бумагами, деривативами. В разные исторические периоды времени ведущими международными финансовыми центрами были Лондон, США, страны западной Европы, Япония. В настоящее время ведущим финансовым центром стал опять Лондон.

В России уже два года идёт реализация правительственного плана по созданию международного финансового центра в Москве. Согласно рейтингу консалтинговой компании Z/Yen Group, Москва занимает 65-е место из 75 стран городов – международных финансовых центров. За годы реформ Москва превратилась в крупнейший финансовый центр страны. В столице находится большая часть финансовых институтов: крупнейшие банки, страховые компании, пенсионные фонды, биржи и т.д. Через финансовую систему города проходит более 80 % финансовых ресурсов государства.

В практическом плане превращение Москвы в международный финансовый центр означает привлечение новых инвестиционных ресурсов в город, рост налогооблагаемой базы, увеличение количества рабочих мест для высококвалифицированных специалистов. Это также приведёт к увеличению объёма выплачиваемой в городе зара-

ботной платы, а значит, и к повышению уровня жизни населения и увеличению общего объёма потребительского спроса. В целом, создание в России международного финансового центра в Москве должно способствовать повышению привлекательности российских финансовых институтов для национальных и зарубежных предпринимателей, в конечном счёте, экономическому росту страны.

Еще одной важной формой международных экономических отношений является миграция трудовых ресурсов. Она выражается в перемещении больших масс людей между странами в поисках работы и более высокого заработка. По всему миру число трудовых мигрантов достигает нескольких десятков миллионов человек¹.

Основными факторами, определяющими развитие миграционных процессов являются: неравномерность экономического и социального развития; демографические проблемы; различия в уровне жизни населения; научно-техническая революция. Направленность миграционных потоков зависит также от степени открытости национальных экономик, географической близости стран, языковых, культурных, расовых различий и некоторых других факторов.

Международная миграция трудовых ресурсов ускоряет процесс обеспечения рабочей силой точек роста мировой экономики, содействует преодолению структурной безработицы, разрешению демографических проблем.

В рамках мирового рынка трудовых ресурсов были созданы центры миграции. Один такой центр существует в Западной Европе. Здесь иностранная рабочая сила уже давно используется на постоянной основе. Только в странах ЕС насчитывается до 13 млн. мигрантов, вместе с членами семей. В таких странах, как Германия и Франция, удельный вес иностранцев в общей численности рабочей силы достигает 7 – 8 %, а в Швейцарии и Люксембурге – до 30 %.

Другой центр миграции находится в США, трудовые ресурсы которых исторически сложились за счет иммигрантов. Иностранцы здесь постоянно составляют около 5% общей численности рабочей силы.

Еще один центр международной миграции сформировался в районе нефтедобывающих стран Ближнего Востока. В начале 80-х годов здесь было сосредоточено около 3 млн. иностранных рабочих. Причем удельный вес этой категории работников был очень высок. Так, в Объединенных Арабских Эмиратах он достигал 90 %, в Катаре –

¹Спиридонов, И.А. Мировая экономика: учебное пособие / И.А. Спиридонов. – М., 2006.

80 %, в Саудовской Аравии и Бахрейне – до 40 % работников. Главным экспортером рабочей силы в регионе является Египет. На его долю приходится до 75 % мигрантов.

Свои центры миграции существуют в Латинской Америке, Африке и Австралии. Что касается стран Азии, то они в своем большинстве являются экспортерами трудовых ресурсов, а иностранную рабочую силу принимают в очень ограниченных размерах, главным образом, высококвалифицированных специалистов.

Экономические последствия международной миграции труда многообразны. Так, например, отдельные страны имеют крупные валютные поступления из-за границы за счет денежных переводов эмигрантов на родину. В течение 80-х годов крупные доходы в виде таких переводов имели: Португалия – до 3,8 млрд. долл., Турция – до 3,3 млрд. долл., Югославия – до 3,2 млрд. долл., Индия – до 2,5 млрд. долл., Пакистан – до 2 млрд. долл. в год.

С международной миграцией связана такая специфическая проблема, как «утечка мозгов». Она выражается в безвозвратном оттоке за границу наиболее подготовленной и предприимчивой части национальных трудовых ресурсов. В последние годы данная проблема остро встала перед нашей страной. Лучшие российские ученые, инженеры, специалисты в других областях знаний покидают родину, принимают иностранное гражданство. Это существенно ухудшает кадровый состав, прежде всего, в самых передовых отраслях российской экономики, создает угрозу национальной безопасности страны.

В последние десятилетия все большее значение приобретает научно-техническое сотрудничество. Одним из его проявлений стала разработка и осуществление масштабных международных проектов, подобных созданию международной космической станции «Альфа» или многоцелевой западноевропейской программе «Эврика». Сотрудничество в этой области объединяет усилия ученых разных стран во имя решения сложнейших задач, стоящих перед современной наукой. Ученые обмениваются информацией на международных симпозиумах и научных конференциях, стажироваются за рубежом, подготовка студентов и аспирантов осуществляется в ведущих университетах мира.

Нарастающими темпами развивается межстрановая кооперация производства. Сегодня она превратилась в одну из ведущих форм международных экономических отношений. Международная коопера-

ция предполагает установление долговременных устойчивых хозяйственных связей на базе специализации между партнерами, представляющими разные страны. В последние годы все большее распространение получают совместные предприятия. В результате, в рамках единой организационно-правовой формы объединяется капитал нескольких участников для достижения совместно согласованных целей. Все больше таких предприятий создается и в России. Есть они и на Орловщине, например, совместное российско-итальянское предприятие по производству облицовочной плитки «Велор».

К основным формам международных экономических отношений причисляют обычно и экономическую интеграцию. В узком смысле под интеграцией понимают объединение рынков двух и более стран в единый рынок. Различают несколько форм международной экономической интеграции. Простейшей из них является зона свободной торговли, которая предполагает существенное ослабление или полную ликвидацию таможенных барьеров между странами-участницами при сохранении ими автономии в отношениях с третьими странами. Более высокой формой является таможенный союз. В этом случае устранение таможенных барьеров внутри группировки дополняется введением единого таможенного режима в отношении третьих стран. Еще более высокой формой интеграции выступает общий рынок товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, когда устраняются преграды на пути движения не только товаров, но и капиталов и трудовых ресурсов. Высшей формой интеграции является экономический и валютный союз.

Интеграционные процессы ведут к созданию интеграционных группировок. Самой известной и наиболее продвинутой среди них является Европейский союз (ЕС). Именно здесь реализуется высшая форма международной экономической интеграции, которая завершилась введением единой европейской валюты «евро». Другой крупнейшей интеграционной группировкой является Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА). В нее входят три страны: США, Канада и Мексика. В бассейне Тихого океана складывается еще одно интеграционное образование – Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС). В перспективе оно обещает стать самой мощной интеграционной группировкой на Земном шаре.

Интеграционные процессы получают развитие и на пространстве СНГ (постсоветская евразийская интеграция). Однако они идут очень противоречиво и весьма далеки от своего завершения. В настоящее время на пространстве СНГ формируется новое интеграционное объединение суверенных государств так называемый Евразийский Союз. Пока в его состав входят несколько стран: Россия, Белоруссия и Казахстан. Тем не менее, у экономической интеграции стран СНГ хорошие перспективы.

Евразийский Союз (ЕАС) – проект конфедеративного союза государств с единым политическим, экономическим, военным, таможенным, гуманитарным, культурным пространством предполагает создание на базе союза России, Казахстана и Беларуси и соответствующих отраслевых тесных интеграционных структур СНГ – ЕврАзЭС, ЕЭП, ОДКБ, таможенного союза.

С 1 января 2012 года на территории трёх стран-участниц Таможенного союза начало действовать Единое Экономическое Пространство (ЕЭП), цель которого создание условий для стабильного и эффективного развития экономик государств-участников и на этой основе повышение уровня жизни населения.

Следующий этап евразийской интеграции состоит в создании наднационального Евразийского парламента. А в 2022 году планируется переход стран Евразийского Союза к единой валюте (евразийский рубль, «евраз»).

Общий макроэкономический эффект от интеграции постсоветских стран состоит в:

- снижении цен благодаря уменьшению издержек перевозки сырья, товаров;
- стимулированию здоровой конкуренции на общем рынке ЕАС;
- увеличении средней заработной платы благодаря уменьшению издержек и повышению производительности;
- наращиванию производства благодаря увеличению спроса на товары, услуги;
- росте занятости;
- повышении окупаемости новых технологий и товаров благодаря увеличенному объёму рынка.

В настоящее время страны мировой экономики переживают экономический кризис, начавшийся в 2008 году. В 2012 году мировое хозяйство накрыла вторая волна кризиса. Так, в США произошло

дальнейшее снижение потребительских расходов, не создано ни одного нового рабочего места, во втором квартале 2012 года ВВП страны уменьшился до 1,3 %. По цепочке волна экономического кризиса распространяется по странам Западной Европы, накрывая Россию и другие страны. Особенно тяжело переживают кризис страны, входящие в Европейский Союз (ЕС). Рост экономики еврозоны замедлился, над странами Европейского Союза дамокловым мечом висят проблемы суверенного долга периферийных стран. Слабым звеном среди стран-членов ЕС является Греция. Она стоит на пороге банкротства. Если в ближайшее время Греция не получит очередной транш, то будет объявлен технический дефолт. И не исключено, что именно это событие вызовет усиление кризиса и дальнейшее падение курса евро.

Под влиянием кризиса ЕС ждёт «переформатирование»: либо он лишится еврозоны, скорее всего, потеряет несколько своих членов, либо же он перейдёт на более высокий уровень централизации – и тогда это будет уже совсем другой Евросоюз. В этом случае его ждёт усиление политической интеграции и создание налогового союза в дополнение к валютному.

Россия, являясь открытой страной, тесно интегрирована в мировую экономику. Падение ВВП в США и странах ЕС снизило спрос на сырьё, которое является основой российского экспорта и от которого зависят поступления в наш бюджет. Соответственно это сказалось на падении темпа роста российского ВВП, курса рубля и покупательной способности населения. Таким образом, Россия сталкивается с теми же проблемами, что и США, и страны ЕС. Вся надежда на то, что мировые экономические кризисы приходят и уходят. Главное, чтобы кризис 2011 – 2012 года не затянулся, и стране хватило бы сформированной правительством «подушки безопасности», накоплений в национальных резервных фондах.

Практика показывает, что мировые экономические кризисы не так тяжело протекают в технологически развитых странах с дифференцированной экономикой и взвешенной экономической политикой, направленной на снижение социально-экономических издержек кризиса (например, КНР).

16.3. Валютно-финансовые отношения. Платежный баланс страны

Под валютно-финансовыми отношениями понимают комплекс экономических отношений, возникающих в связи с необходимостью валютного обмена и перевода денег за границу. Такая необходимость появляется, прежде всего, в ходе международной торговли. Товарный экспорт порождает предложение иностранной валюты, а импорт – спрос на нее. Предложение и спрос на иностранную валюту возникают также при оплате стоимости услуг зарубежных фирм, в случае выплаты процентов и дивидендов по иностранным ценным бумагам, в ходе международных туристических поездок и во многих других случаях, связанных с осуществлением международных контактов.

Обмен валют осуществляется на валютных рынках. В ходе торгов определяется курс национальной валюты (ее цена, выраженная в единицах иностранной валюты). В Российской Федерации официальный курс рубля по отношению к американскому доллару и единой европейской валюте «евро» определяется по результатам торгов на Московской межбанковской валютной бирже (ММВБ).

Известны два противоположных подхода к определению паритета валют: политика фиксированного и плавающего курса.

В конце XIX и первой трети XX века в международных расчетах господствовала система «золотого стандарта». Страны-участницы этой системы определяли золотое содержание своих денежных единиц, что вело к фиксации их курсов по отношению к друг другу. При всех достоинствах система «золотого стандарта» была уязвима в периоды экономических кризисов и крупных социальных потрясений. Не случайно она прекратила свое существование во время «великой депрессии» 30-х годов.

В 1944 году в американском городе Бреттон-Вудсе были заложены основы золотодолларовой системы валютных курсов. Тогда же был создан Международный валютный фонд, призванный поддерживать стабильность новой системы. Участники МВФ устанавливали золотое или долларовое содержание своей денежной единицы, что, как и в прежней системе, обеспечивало взаимную фиксацию курсов валют. Золотодолларовая система валютных курсов могла существовать лишь до тех пор, пока американское правительство гарантировало обмен долларов на золото по фиксированной цене. В августе 1971 года, в связи с резким нарастанием дефицита платежного баланса США, американский президент Р. Никсон был вынужден приостано-

новить конвертацию долларов в золото по фиксированному курсу, что привело к ликвидации Бреттон-Вудской системы.

В 70-х годах сложилась современная система валютных отношений. Ее правовые основы были зафиксированы на международной конференции в городе Кингстоне (о. Ямайка) в 1976 году. Согласно достигнутым договоренностям, валюты ведущих стран-членов МВФ находятся в режиме «управляемого плавания». Это означает, что их курсы определяются соотношением спроса и предложения на валютных рынках. При этом центральные банки стран участвуют в валютных торгах, принимая меры, препятствующие резким колебаниям курсовой стоимости валют. Прочие страны самостоятельно выбирают тот или иной вариант валютного регулирования. Часть из них фиксирует курс своей валюты по отношению к одной из ведущих или группе валют. Другие придерживаются режима «свободного» или «управляемого плавания».

В Российской Федерации в настоящее время курс рубля по отношению к ведущим валютам определяется соотношением спроса и предложения на валютных рынках. Для поддержания относительной стабильности курса рубля Центральный Банк России участвует в торгах, скупая иностранную валюту в случае избыточного предложения или продавая ее, если существует избыточный спрос. В перспективе Центральный банк откажется от поддержки курса рубля с помощью валютных интервенций. Валютный курс рубля будет гибким, т.е. определяться под воздействием спроса и предложения валюты.

С валютно-финансовыми отношениями связано понятие платежного баланса страны. Статьи платежного баланса призваны фиксировать все торговые и финансовые операции, которые имеют место между резидентами данной страны и зарубежных стран. Упрощенный вариант платежного баланса России представлен в табл. 16.2.

Как видно из табл. 16.2, платежный баланс состоит из двух больших частей: счета текущих операций и счета операций с капиталом и финансовыми инструментами. В первой части баланса отражены поступления и расходы, связанные с международной торговлей, а также доходы от инвестиций в виде процентов и дивидендов и движение средств, перечисляемых в качестве оплаты труда. Во второй части баланса представлено движение капиталов, включая прямые и портфельные инвестиции, а также резервные активы страны. Все цифры со знаком плюс указывают на поступление соответствующих

средств в Россию, а со знаком минус – на их отток из страны. Таким образом, платежный баланс отражает соотношение между всеми доходами, которые Россия получает от иностранных государств, и всеми платежами, которые она осуществляет за границу.

Таблица 16.2

Платежный баланс РФ в 2009 году (млн. долл. США)¹

Счета	Консолидированный платежный баланс
<i>Счет текущих операций</i>	+ 49518
Товары и услуги:	+ 91496
экспорт	+ 345045
импорт	– 253549
Доходы от инвестиций и оплата труда:	– 11361
к получению	+ 34886
к выплате	– 74443
Текущие трансферты:	– 2420
полученные	+ 8847
выплаченные	– 11267
<i>Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами</i>	– 47893
Счет операций с капиталом	– 11648
Капитальные трансферты:	– 11402
полученные	+ 1649
выплаченные	– 13051
Финансовый счет	– 36245
Прямые инвестиции:	– 8157
за границу	– 45291
в Россию	+ 37144
Портфельные инвестиции:	– 2967
активы	– 10375
обязательства	+ 7408
Финансовые производные:	– 3244
активы	+ 9890
обязательства	– 13134
Прочие инвестиции:	– 18500
активы	+ 6636
обязательства	– 25136
Резервные активы	– 3377
Поправка на расчёты со странами СНГ/дальнего зарубежья	0
<i>Чистые ошибки и пропуски</i>	– 1626
<i>Общее сальдо</i>	0

¹Российский статистический ежегодник. – 2010. – С. 721.

16.4. Внешнеэкономическая политика

Эффективность внешнеэкономической деятельности во многом зависит от политики в области международных экономических отношений. Различают два противоположных подхода к регулированию внешнеэкономических связей: протекционистский и либеральный. Оба они наиболее отчетливо проявляются в регулировании международной торговли. В первом случае исходят из того, что только защита отечественных товаропроизводителей от иностранной конкуренции и их всемерная поддержка на внешних рынках создают наиболее благоприятные условия для расширенного воспроизводства внутри страны. Среди инструментов протекционистской политики выделяют, прежде всего, таможенные пошлины (импортные, экспортные и транзитные). Различают адвалорные пошлины, устанавливаемые в процентах к цене, и специфические, которые определяются в абсолютном выражении в расчете на единицу измерения товара. Уровень ставок таможенных пошлин варьируется в широких пределах в зависимости от вида товара, степени его переработки, страны, с которой ведется торговля, целей, которые преследуются при введении таможенного тарифа (максимизация поступлений в бюджет, создание льготного режима торговли, защита от демпинга и др.).

Для защиты внутреннего рынка применяют также нетарифные барьеры. К ним относятся квоты, лицензии, компенсационные сборы, административные ограничения и некоторые другие.

Самостоятельной формой протекционистской политики выступает стимулирование экспорта.

Либеральный подход выражается в политике свободной торговли (фритредерства). В чистом виде она предполагает отказ государства от непосредственного воздействия на внешнюю торговлю. Сторонники свободы международной торговли доказывают, что она ведет к более рациональному использованию ресурсов в рамках мировой экономики, ограничивает монополию и расширяет потребительский выбор. При этом имеют место и благоприятные социально-политические последствия. Развивая торговлю, отдельные страны становятся в большей степени взаимозависимы, что уменьшает опасность враждебных действий по отношению друг к другу.

Политика свободной торговли дает преимущество, прежде всего, странам более конкурентоспособным на мировых рынках. В то же

время, чрезмерная свобода внешней торговли может привести страны с низким уровнем конкурентоспособности к экономическому застою, формированию неэффективной отраслевой структуры и, как итог, к экономической и политической зависимости от других стран.

Фритредерство не означает полного устранения государства из внешнеторговой сферы. Его роль в этом случае должна состоять в создании наиболее благоприятных условий для свободной торговли с другими странами. Она реализуется путем заключения двусторонних и многосторонних межгосударственных соглашений. Подобные соглашения ведут к созданию зон свободной торговли, таможенных союзов, других интеграционных образований.

В 1947 году 23 странами было подписано Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ), которое было призвано содействовать либерализации внешнеторговых связей. Многосторонние переговоры, проводившиеся в рамках ГАТТ, позволили существенно снизить таможенные барьеры, что содействовало значительному росту международной торговли. В 1995 году на базе ГАТТ была создана Всемирная торговая организация (ВТО). Ее основной задачей является дальнейшая либерализация международной торговли и стимулирование экономического роста. В настоящее время членами ВТО являются около 130 государств мира.

Россия стала членом ВТО 22 августа 2012 года. Страна, вступившая в ВТО, принимает на себя обязательства стран-членов ВТО. Каждый член организации должен обеспечить соответствие своих законов обязательствам ВТО.

Россия, будучи членом ВТО может извлечь следующие преимущества:

1. Распространение на Россию принципа режима наибольшего благоприятствования. В результате наше государство сможет воспользоваться постоянно снижающимися тарифами других стран. Отечественная продукция не будет подпадать под дискриминационные меры. Россия сможет защитить свои торговые права от неправомерных действий других стран в рамках ВТО. Россия по степени дискриминации находится на втором месте в мире после Китая. По подсчётам специалистов, Россия ежегодно из-за ограничений по допуску российских товаров на мировые рынки теряет от 1 до 4 млрд. долл.

2. Вступление в ВТО поможет разработать механизм допуска иностранного капитала в финансовую сферу России.

3. Повысится роль стимулирующей и оздоровительной международной конкуренции для российского производителя.

4. Членство в ВТО позволит получить таможенные льготы, обеспечит доступ к кредитам, к передовой технологии, привлечёт инвесторов.

С другой стороны, вступление России в ВТО может негативно отразиться на её экономике:

1) Россия должна либерализовать свой внешнеторговый режим. Это может отрицательно повлиять на её производство, подорвать и так её невысокую конкурентоспособность;

2) Россия станет ещё более зависимой от импортного продовольствия;

3) снижение на 30 % таможенных тарифов на металлургическую продукцию (требование ВТО) может привести к гибели достаточно конкурентоспособную металлургическую промышленность России;

4) страховой рынок может быть полностью захвачен иностранными страховщиками, имеющими значительно больший капитал и развитую инфраструктуру;

5) наплыв дешёвого импорта приведёт к закрытию некоторых обрабатывающих производств и увеличению безработицы.

Правительство России должно в рамках ВТО осуществлять взвешенную экономическую политику, защищающую её национальные экономические интересы. Главное, чтобы Россия не оказалась в итоге беззащитной перед мощным давлением других стран – членов ВТО.

Общие принципы внешнеэкономической политики конкретизируются с учетом специфики страны, тех целей и задач, что стоят перед ней на данном историческом отрезке социально-экономического развития. Так, например, для России крутой поворот от политики жесткого государственного протекционизма в сторону крайней либерализации обернулся падением объемов внешней торговли, ухудшением структуры экспорта, вытеснением отечественного производителя с внутреннего рынка. Это поставило на повестку дня вопрос о необходимости достижения разумного компромисса между свободой внешнеэкономической деятельности и мерами по защите внутреннего рынка, поддержке наукоемких производств, способных успешно конкурировать с ведущими зарубежными фирмами. Долгосрочная внешнеэкономическая стратегия России должна быть нацелена на

повышение уровня конкурентоспособности страны, освоение новейших достижений научно-технического прогресса.

Внешнеэкономическая политика не ограничивается регулированием торговых связей между странами. Ее важнейшими составляющими выступают меры, направленные на привлечение в страну зарубежных инвестиций, миграционное законодательство, политика в области международного научно-технического сотрудничества, межстрановой кооперации производства и другие аспекты внешнеэкономических связей.

Контрольные вопросы

1. Назовите основные факторы, определяющие развитие мировой экономики. В чем заключается роль каждого из этих факторов?
2. Перечислите признаки интернационализации производительных сил. Объясните их содержание.
3. В чем заключаются предпосылки международного разделения труда и обмена? Что такое принцип сравнительных преимуществ?
4. Охарактеризуйте основные формы международных экономических отношений. Какое место среди них занимает международная торговля?
5. В каких формах осуществляется международное перемещение капиталов? Каковы его масштабы?
6. Что такое международная миграция трудовых ресурсов? Охарактеризуйте ее масштабы, факторы и экономические последствия.
7. Что представляют собой валютно-финансовые отношения? Какие существуют подходы к их регулированию?
8. Что такое платежный баланс страны? Какова его структура?
9. В чем заключается политика протекционизма во внешнеэкономических отношениях? Какие при этом используются инструменты?
10. Что такое фритредерство? Какова его роль и экономические последствия?

Учебное издание

Скоблякова Ирина Васильевна
Смирнов Владимир Владимирович
Родионова Екатерина Михайловна
Власов Федор Борисович
Захаров Александр Викторович
Бондарев Владимир Фролович
Васильева Марина Владимировна
Забелина Ирина Николаевна
Семенова Елена Михайловна
Трубина Ирина Олеговна
Ямщикова Татьяна Николаевна
Лукьянчикова Татьяна Львовна
Оболенцев Дмитрий Леонидович

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Учебное пособие

Редактор В.Л. Сверчкова
Технический редактор Т.П. Прокудина

Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«Государственный университет - учебно-научно-
производственный комплекс»

Подписано к печати 07.02.2013 г. Формат 60x84 1/16.

Усл. печ. л. 16,6. Тираж 100 экз.

Заказ № _____

Отпечатано с готового оригинал-макета
на полиграфической базе ФГБОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК»,
302030, г. Орел, ул. Московская, 65.