

Министерство общего и профессионального образования
Российской Федерации

Тульский государственный университет

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

Издание второе

Под редакцией Р.А. Косовой

Рекомендовано

*Министерством общего и профессионального образования в
качестве учебного пособия для студентов неэкономических
специальностей высших учебных заведений*

Тула 1998

УДК 65. 01. 0-753
Э 40

Экономическая теория: Учебное пособие: 2-е изд. / Под ред. Р.А. Косовой.. Тул. гос. ун-т.
Тула, 1998. - 304 с.
ISBN 5-7679-0224-0

В учебном пособии изложены общие теоретические основы экономической жизни общества, а также основные вопросы микроэкономики и макроэкономики. Общий теоретический анализ увязывается с изучением особенностей экономических процессов при чистом капитализме, в смешанной экономике, в командной экономике и в переходной экономике России.

Предназначено для студентов неэкономических специальностей и для системы потребительского образования.

Табл. 15 Илл. 44 Библиогр.: 49 назв.

Печатается по решению библиотечно-издательского совета Тульского государственного университета.

Рецензенты: проф. Высшей школы экономики при Правительстве РФ, д-р экон. наук Р.М. Нуреев; проф. Российской Академии государственных служащих при Президенте РФ, д-р экон. наук Н.Е. Титова

**Издано при финансовой поддержке
Тульского филиала Газпромбанка**

Тульский государственный университет. 300600 Тула, просп. Ленина, 92.
0601000000 - 022

И 76П(03) - 98

ISBN 5-7679-0224-0

© Коллектив авторов, 1998
© Тульский государственный университет, 1998

СО Д Е Р Ж А Н И Е

Предисловие..... 11

Часть I. Общие основы экономической теории

Тема 1. Введение в экономическую теорию..... 13

1. Предмет, функции и методы экономической теории.

2. Основные проблемы экономики: структура экономики, эффективность и благосостояние.

Основные экономические проблемы. Потребности и благосостояние. Ресурсы. Экономическая эффективность. Кривая производственных возможностей. Структура экономики.

Основные понятия. Вопросы, упражнения и задачи

Библиографический список литературы

Тема 2. Собственность и современные тенденции её развития..... 32

1 Экономическое содержание собственности, её основные формы.

Экономическое содержание собственности. Формы собственности и организационно-правовые формы предприятий. Индивидуальная и корпоративная капиталистическая собственность. Роль права в развитии частной собственности.

2. Демократизация собственности - важная тенденция развития собственности в высокоразвитых странах.

Коллективная собственность: абстракция или реальность? Программы демократизации собственности в высокоразвитых странах. Проблемы демократизации собственности в России.

Основные понятия. Вопросы, упражнения и задачи

Библиографический список литературы

Тема 3. Общая характеристика рыночного хозяйства..... 51

1. Условия возникновения, признаки и основные понятия рыночного хозяйства.

Рыночное хозяйство, его основные признаки. Товар и его стоимость. Деньги.

2. Спрос и предложение.

Спрос, факторы, влияющие на него. Закон спроса. Предложение, факторы, влияющие на него. Закон предложения. Эластичность спроса и предложения.

3. "Невидимая рука" рынка. Достоинства и ограниченность рыночного механизма регулирования.

Рыночное равновесие и механизм его достижения. Достоинства "невидимой руки" рынка. Ограниченность механизма рыночного регулирования.

Основные понятия. Вопросы, упражнения и задачи

Библиографический список литературы

Тема 4. Экономическая роль государства в рыночном хозяйстве.....69

1. Функции и основные формы государственного регулирования экономики.
Функции государства в рыночном хозяйстве. Основные формы государственного регулирования экономики. Централизованное планирование как форма государственного регулирования.
 2. Основные концепции экономической политики современного государства.
Кейнсианская и неоклассическая концепции экономической политики. Сравнительный анализ государственного регулирования в высокоразвитых странах.
 3. Ограниченность государственного регулирования экономики. Разгосударствление в современной России.
Закон непреднамеренных последствий и провалы правительства. Особенности разгосударствления экономики в высокоразвитых странах и в России. Приватизации в России.
- Основные понятия. Вопросы, упражнения и задачи
Библиографический список литературы

Тема 5. Типы экономических систем.....89

1. Глобальные тенденции экономического развития: доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное общество.
Теория пяти способов производства. Концепция постиндустриального общества.
 2. Современные экономические системы: классическая рыночная, командная и смешанная экономика.
Типы современных социально-экономических систем. Смешанная экономика как синтез рыночной саморегуляции и централизованного регулирования
 3. Национальные модели смешанной экономики.
Региональные типы смешанной экономики. "Конец истории" или "столкновение цивилизаций"? Этапы развития российской экономики.
- Основные понятия. Вопросы, упражнения и задачи
Библиографический список литературы

Часть II. Основы микроэкономики

Тема 6. Потребитель в рыночном хозяйстве.....106

1. Теория потребительского поведения.
Суверенитет и рационализм потребителя. Кардиналистская теория. Ординалистская теория.
 2. Тенденция к нерациональности поведения потребителя и необходимость потребительского образования.
Социальные аспекты поведения потребителя. Нерациональные мотивы поведения потребителя. Особенности поведения современного потребителя в России.
 3. Защита прав потребителя.
Права потребителей. Консьюмеризм.
- Основные понятия. Вопросы, упражнения и задачи
Библиографический список литературы

Тема 7. Фирма в различных моделях рынка.....123

1. Издержки производства, их структура. Экономическая и бухгалтерская прибыль. Закон убывающей отдачи.
Экономические издержки. Экономическая и бухгалтерская прибыль. Краткосрочный и долгосрочный периоды. Валовые, средние и предельные издержки производства. Изменение издержек в долгосрочном периоде.
2. Чистоконкурентный производитель: определение цены и объема производства.
Основные принципы оптимизации работы фирмы. Признаки чистой конкуренции. Принцип сравнения валового дохода с валовыми издержками. Принцип сравнения предельного дохода с предельными издержками. Чистоконкурентный производитель в долгосрочном периоде.
3. Фирма в условиях несовершенной конкуренции: определение цены и объема производства.

Факторы, ограничивающие конкуренцию. Трансакционные издержки. Теорема Коуза. Основные признаки несовершенной конкуренции. Чистая монополия. Монополистическая конкуренция. Олигополия.

- Монополизм в экономике и его последствия. Антимонопольное законодательство. Финансово-промышленные группы.
- Основные понятия. Вопросы, упражнения и задачи
Библиографический список литературы

Тема 8. Распределение доходов. Заработная плата. Бюджет семьи.....155

- Понятие и функции доходов. Распределение в различных экономических системах.
Понятие и функции доходов. Основные теории доходов. Распределение в СССР: социалистическое или псевдосоциалистическое? Эволюция доходов наемных работников в смешанной экономике.
 - Заработная плата: сущность, формы и системы. Уровень зарплаты.
Заработная плата - категория наемного труда. Основные формы и системы зарплаты. Уровень зарплаты. Факторы, определяющие уровень зарплаты.
 - Бюджет семьи. Государственное регулирование доходов.
Семейные доходы и семейные расходы. Закон Энгеля. Неравенство в доходах в рыночной экономике. Кривая Лоренца. Коэффициент Джини. Государственное регулирование доходов и потребления в смешанной экономике.
- Основные понятия. Вопросы, упражнения и задачи
Библиографический список литературы

Тема 9. Процент, прибыль и рента.....176

- Сущность процента. Механизм процента. Выбор вариантов инвестирования.
Механизм процента. Виды процентов. Процент и эффективность инвестирования. Номинальная и реальная процентные ставки.
 - Прибыль и рентабельность. Показатели прибыльности.
 - Ценные бумаги. Дивиденд. Курс акций.
Виды ценных бумаг. Дивиденд. Курс акций.
 - Рента. Цена земли.
- Основные понятия. Вопросы, упражнения и задачи
Библиографический список литературы

Часть III. Основы макроэкономики

Тема 10. Измерение результатов национальной экономики....192

- Валовой внутренний продукт и валовой национальный продукт. Метод добавленной стоимости.
Модель кругооборота продукта и доходов в макроэкономике. ВВП и ВНП, их учет по добавленной стоимости. Особенности учета валового общественного продукта в СССР.
 - Учет ВНП по потоку расходов и по потоку доходов. Другие показатели СНС.
Учет ВНП по потоку расходов. Учет ВНП по потоку доходов. От ВНП к личному располагаемому доходу. Функции и проблемы учета основных показателей СНС.
 - Теневая экономика - экономика за пределами системы национального счетоводства.
Сущность и структура теневой экономической деятельности. Причины и последствия развития теневой экономики.
- Основные понятия. Вопросы, упражнения и задачи
Библиографический список литературы

Тема 11. Проблемы макроэкономической нестабильности.....209

- Экономические циклы. Среднесрочный цикл, его причины и фазы. Концепция длинных волн конъюнктуры.
Экономические циклы. Фазы среднесрочного экономического цикла. Особенности современных экономических циклов. Концепция длинных волн.
- Безработица и её социально-экономические последствия.

Сущность, формы и уровень безработицы. Экономические потери и социальные последствия безработицы. Государственное регулирование рынка труда. Социальное страхование по безработице.

3. Инфляция : сущность, причины, последствия.

Сущность и причины инфляции. Виды инфляции. Показатели инфляции. Последствия инфляции. Антиинфляционная политика.

Основные понятия. Вопросы, упражнения и задачи

Библиографический список литературы

Тема 12. Модели макроэкономического равновесия.....229

1. Модель "совокупный спрос - совокупное предложение".

Совокупный спрос. Изменение совокупного спроса. Рост уровня совокупного спроса. Совокупное предложение. Сокращение совокупного спроса. Эффект храповика. Рост совокупного предложения. Сокращение совокупного предложения.

2. Модель "совокупные расходы - совокупный продукт".

Закон Сэя. Изъятия и инъекции. Кейнсианская модель совокупных расходов. Метод сопоставления совокупных расходов и объема национального продукта. Мультипликатор. "Парадокс бережливости".

Основные понятия. Вопросы, упражнения и задачи

Библиографический список литературы

Тема 13. Государственные финансы и бюджетно-финансовая политика.....249

1. Государственные финансы и государственный бюджет.. Принципы бюджетно-финансовой политики.

Государственные финансы и государственный бюджет. Структура доходов и расходов государственного бюджета. Бюджетно-финансовая политика. Основные концепции бюджетно-финансовой политики. Проблемы, вызванные бюджетным дефицитом. Борьба с бюджетным дефицитом. Взаимоотношения федерального бюджета и местных бюджетов.

2. Налоговая система и налоговая политика государства.

Сущность и функции налогов. Элементы налоговой системы. Налоговая система России.

Основные понятия. Вопросы, упражнения и задачи

Библиографический список литературы

Тема 14. Кредитно-денежная система и политика.....265

1. Денежная система в смешанной экономике.

Кредитно-денежная политика. Денежная система.

2. Банки и их функции. Деятельность Центрального банка.

Современная банковская система. Взаимоотношения Центрального банка и правительства. Центральный банк и коммерческие банки. Методы денежно-кредитной политики Центрального банка.

3. Деятельность коммерческих банков.

Кредитование. Техника кредитования. Привлечение вкладов. Новые банковские услуги.

Основные понятия. Вопросы, упражнения и задачи

Библиографический список литературы

Тема 15. Мировое хозяйство.....282

1. Международное разделение труда как объективная основа мирового хозяйства. Социально-экономические типы стран современного мира.

Международное разделение труда. Этапы развития мирового хозяйства. Высокоразвитые страны. Развивающиеся страны ("третий мир"). Бывшие "социалистические" страны.

2. Основные формы международных экономических отношений.

Международная торговля. Вывоз капитала. Мировая валютная система. Международная экономическая интеграция. Перспективы участия Российской Федерации в международных экономических отношениях.

Основные понятия. Вопросы, упражнения и задачи

Библиографический список литературы

Предисловие

Переход России от централизованной командной экономики к рыночному хозяйству требует становления нового типа экономического мышления и экономического поведения людей. Если прежде государство жестко определяло хозяйственную деятельность и предприятий, и семей, то в рыночном хозяйстве каждый самостоятельно делает свой выбор, принимая тем самым на себя ответственность за принятые решения.

Выпуская в свет учебное пособие "Экономическая теория", коллектив авторов сознательно придал ему некоторые черты, отличающие его от большинства изданий подобного рода.

Во-первых, общая характеристика экономических процессов постоянно дополняется раскрытием особенностей их действия в различных экономических системах: в классической рыночной экономике и в современном регулируемом рыночном хозяйстве, в командной экономике и в переходной экономике. Сравнительный анализ позволяет уяснить особенности экономических отношений в различных экономических системах, лучше понять тенденции и проблемы становления рыночных отношений в России.

Во-вторых, авторы постарались быть сдержанными и одновременно недвусмысленными в проявлении своих идеологических симпатий. Из современных зарубежных течений экономической мысли авторам наиболее близок институционализм. Это - направление, приверженцы которого стремятся учитывать весь комплекс факторов, влияющих на хозяйственную жизнь (не только чисто экономических, но и социальных, правовых и т.д.), изучать экономику в ее историческом развитии, анализировать общество как сложный организм, а не совокупность независимых индивидов. Институциональный подход предполагает акцент на социальные аспекты экономических проблем, а социальная заостренность традиционно была сильной стороной отечественной экономической мысли и российской культуры в целом.

Учебное пособие состоит из трех частей. Первая часть - "Общие основы экономической теории" - посвящена концептуальным проблемам экономики - в первую очередь, анализу предпосылок современного рыночного хозяйства (отношений собственности, государственного регулирования и т.д.) и его общей характеристике. Вторая часть - "Основы микроэкономики" - раскрывает поведение домохозяйств и деятельность фирм на отдельных рынках товаров и услуг, третья часть - "Основы макроэкономики" - развитие народного хозяйства как целого, вопросы экономической политики правительства и мирохозяйственные проблемы.

В тексте много графиков, схем и статистических таблиц. В каждой теме для самоконтроля выделены основные понятия, даны контрольные, проблемные вопросы, задачи и упражнения.

Учебное пособие предназначено для студентов неэкономических специальностей, а также может использоваться в системе потребительского образования.

Учебное пособие "Экономическая теория" написано преподавателями Тульского государственного университета (ТулГУ) с привлечением преподавателей других тульских вузов и специалистами - практиками: директор Департамента и референт филиальной сети Газпромбанка Бражников Ф.Ф. - в соавторстве - тема 14 §§ 2,3; проф., д-р экон. наук Евстратов П.Н. - тема 11; проф., канд. экон. наук Косова Р.А. - темы 1 §2, 2, 8, 10 §2; в соавторстве - темы 3 §§ 2,3, 7 §§ 1,2, 10 §1; канд. экон. наук Латов Ю.В. - предисловие, темы 1 § 1, 4, 5, 10 § 3; в соавторстве - 7 §3; доц., канд. экон. наук, начальник отдела депозитарных операций Тульского филиала Газпромбанка Нурмухаметов Р.К. - тема 9, в соавторстве - тема 14 §§ 2,3; проф., д-р экон. наук Ромицын В.В. - в соавторстве - тема 10 § 1; доц., канд. экон. наук Ромицина Г.А. - тема 13 § 2; доц., канд. экон. наук Ростовцева Л.И. - тема 6; в соавторстве - тема 7; доц., канд. экон. наук Рыженкова Н.В. - тема 3 § 1; в соавторстве - тема 3 §§ 2,3 ; доц., канд. экон. наук Шлыкова О.Б. - темы 13 § 1, 14 § 1; ст.преп. Щербаков В.В. - темы 12, 15.

Приняли участие: в работе над темой 12 преп. Аверина Т.Н. и Сорокина Н.Ю.; в составлении таблиц - Сорокина Н.Ю. (табл.2-2); подборе материалов к упражнениям - студенты Калугин А.В. (упр. 7.7) и Малахова Е.Г. (упр. 1.3).

Компьютерная верстка и дизайн - Григорьев А.В., Ихер В.А. Мудрецова Ю.В., Перерушев М.Е., Еремин А.Ю.

ЧАСТЬ I. ОБЩИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

ТЕМА 1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

1. Предмет, функции и методы экономической теории.
2. Основные проблемы экономики: структура экономики, эффективность и благосостояние.

1 ПРЕДМЕТ, ФУНКЦИИ И МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Предмет экономической теории

Экономическая теория - одна из наук об обществе. Она изучает производство и использование благ, удовлетворяющих разнообразные потребности людей.

Первые элементы экономических научных знаний возникают вскоре после зарождения цивилизованных (раннегосударственных) обществ.

В общественной жизни древнего и средневекового Востока экономические проблемы анализировались в рамках науки о государстве. Мыслители Египта, Ближнего Востока, Индии и Китая напряженно искали пути решения актуальных задач государственного хозяйства: в какой степени и какими методами правительство должно поощрять развитие земледелия, ремесел и торговли? как организовывать сбор налогов? как следует распределять землю среди подданных? как предотвращать негативные последствия неурожайных лет?

В античном обществе ученые сосредоточили свое внимание, прежде всего, на частнохозяйственной практике - проблеме, как создать образцовое частное хозяйство, которое снабжало бы владельца всем необходимым или обеспечивало бы максимальный доход (работы римских экономистов-агров - Катона, Варона, Колумеллы). Вместе с тем начал проявляться интерес и к чисто теоретическим проблемам экономики, не имеющим непосредственного прикладного значения.

"Отцом" экономической науки иногда называют древнегреческого мыслителя Аристотеля (IV в. до н. э.). Именно он впервые сформулировал вопрос, над которым размышляли затем многие поколения экономистов: "Что определяет пропорцию, в которой совершен обмен? Почему за простой глиняный горшок дают одну меру зерна, а за краснофигурную амфору - десять?" Аристотель ввел в употребление и само понятие "*экономика*", которое означает в буквальном переводе с греческого "домоводство, законы ведения домашнего хозяйства" ("ойкос" - домохозяйство, "номос" - закон). Любопытно отметить, что экономику Аристотель трактовал как производство с целью потребления. Что касается производства с целью наживы (прибыли), то он относился к нему довольно отрицательно и использовал для его обозначения совсем другой термин - хрематистика. Интересный парадокс: то, что изучают современные экономисты, сам Аристотель, несомненно, отказался бы назвать экономикой.

В средневековом феодальном обществе наука превращается в служанку богословия, и экономика не избежала этой участи. Уже у древнегреческих мыслителей замечен преимущественно нравственный

подход к экономике, в средние века он окончательно закрепился. Христианские мыслители затрагивали

экономические проблемы лишь для того, чтобы определить достойный "праведного христианина" образ

действий в различных ситуациях. Например, церковь запрещала в принципе ростовщичество, ибо

ростовщик-де получает плату за то, что ему не принадлежит - за время, созданное богом.

Как вполне самостоятельная наука, экономическая теория сложилась только в период становления капитализма, в XVI-XVIII вв. Сам термин "*политическая экономия*" был введен французским мыслителем Антуаном де Монкретьеном, который в 1615 г. опубликовал "Трактат политической экономии". Часто этот термин толкуют в том смысле, что, по мнению политэкономов, экономика якобы определяется политикой; на самом деле он означает всего лишь науку о государственном хозяйстве (или о хозяйстве общества), так как "политический" означает здесь "государственный" (от греч. "полития" - государство).

Первая экономическая школа - *меркантилизм* - предметом своего изучения считала обмен, торговлю, которая была, по мнению меркантилистов, единственным источником богатства.

Позже сложилась так называемая классическая школа политической экономии, представители которой (Ф.Кенэ, А.Смит, Д.Рикардо) начали изучать само материальное производство как ту сферу,

где создается общественное богатство. У А. С. Пушкина есть удивительно лаконичное и емкое

определение экономической науки того времени - науки "о том, как государство богатеет, и чем

живет...". Если экономисты-классики обращали первостепенное внимание на сам процесс

формирования богатства, то мыслители-марксисты XIX в. перенесли внимание на взаимоотношения

основных социальных групп - наемных рабочих и капиталистов. Политическая экономия в обоих

случаях выступала как своего рода "философия хозяйства", изучающая объективные (не зависящие от

сознания конкретных людей) основы экономической жизни и глобальные тенденции её развития.

В конце XIX - начале XX вв. в экономической теории происходит революционный перелом, связанный с усилением внимания к субъективному (осмысленному) поведению людей в экономике. Это находит своё отражение в изменении самого названия науки. В 1890 г. выходит в свет работа английского экономиста А. Маршалла "Принципы экономики", которая стала своего рода библией экономистов-неоклассиков. После этого термин "политическая экономия" (political economy) постепенно выходит из широкого употребления, сменяясь термином "*экономика*" (economics). Таким образом, на протяжении своей истории экономическая теория последовательно сменила три названия: экономия - политическая экономия - экономика (экономикс). Центральное место в экономической теории стало уделяться изучению рационального поведения участников производства -

производителей и потребителей. В середине XX в. под влиянием идей великого английского экономиста Дж. М. Кейнса усиливается внимание к изучению роли государства в экономике, правительственному регулированию хозяйственной жизни. Именно поиск оптимальных форм и методов государственного регулирования рыночного хозяйства - главный вопрос, по поводу которого во второй половине XX в. идет постоянная полемика между сторонниками *неоклассического направления* и *неокейнсианства*, основных современных течений экономической теории. Наконец, в последние десятилетия экономисты во всё возрастающей степени начинают исследовать проблемы мирового хозяйства.

Если попытаться теперь более точно сформулировать предмет современной *экономической теории* (то, что она изучает), то следует обратить внимание на сосуществование двух подходов к его определению: 1) *экономическая теория изучает производственные отношения - отношения между людьми, складывающиеся в процессе производства*. Подобного рода подход к предмету экономики характерен не только для *марксизма*, но и для такого современного течения экономической мысли Запада, как *институционализм* (сторонники этого направления считают главным изучение "институтов" - социальных условий хозяйственной жизни); 2) *экономическая теория изучает использование ограниченных ресурсов для максимального удовлетворения безграничных потребностей людей*.

На самом деле оба этих подхода не противостоят, а дополняют друг друга. Если первое определение

подчеркивает, что предмет экономической теории - это отношения между людьми по поводу

производства благ, то второе раскрывает конечную цель производства - максимальное удовлетворение

безграничных потребностей людей и важнейшую хозяйственную задачу, необходимую для достижения

этой цели, - распределение и рациональное использование ограниченных ресурсов.

По своей структуре современная экономическая теория делится на два основных раздела:

1. *Микроэкономика* изучает экономические отношения между производителями и потребителями на отдельных рынках товаров и услуг, в т. ч. спрос и предложение, поведение потребителей, выбор фирмами оптимального объема производства, ценообразование, модели рынков и т. д.

2. *Макроэкономика* изучает национальное хозяйство в целом, отдельные его крупные сферы, а также мировое хозяйство.

Функции и методы экономической теории

Для чего нужна экономическая теория или, иначе говоря, какие функции она выполняет?

1. *Познавательная функция.* Экономическая теория помогает понять закономерности развития и функционирования экономики. Экономическая теория, как и другие науки, ставит своей задачей сформулировать законы, по которым развивается объект ее исследования. *Экономические законы* - это устойчивые, существенные, постоянно повторяющиеся связи между экономическими процессами, явлениями и их сторонами. Так, например, устойчивые связи между ценой товара и количеством спроса на него выражаются в особом законе спроса.

2. *Практическая (конструктивная) функция.* Экономические знания помогают принимать оптимальные решения в различных хозяйственных и житейских ситуациях всем субъектам экономических отношений: домохозяйствам (семьям), фирмам, государству, а также прогнозировать экономические процессы. Многие экономисты (среди них - известный американский экономист М. Фридмен) утверждают, что главной целью экономической науки должны быть именно прогнозы, а не объяснения.

3. *Идеологическая (критическая) функция.* Общественные науки (и экономика в том числе) не только раскрывают существующий порядок вещей, но и дают ему определенную оценку. Экономические концепции, в частности, не просто описывают рыночное хозяйство, но и определяют отношение к нему: является ли эта экономическая система справедливой, нужно ли ее совершенствовать или менять?

Исходя из функций экономической теории выделяют позитивные и нормативные положения. Позитивные положения раскрывают взаимосвязи экономических процессов, отражая то, что есть. Например: "Спад производства увеличивает безработицу". Нормативные положения представляют собой субъективные оценки, прогнозы экономических процессов субъектами экономической деятельности. Например: "Рыночная цена российского ваучера к концу его действия будет равна цене автомобиля".

Следует отметить, что если классическая политэкономия XVIII-XIX вв. выполняла преимущественно позитивные функции, то в марксистской политэкономии и в "экономике" XX в. четко прослеживается усиление нормативного начала.

Если разработка позитивной экономической теории в решающей степени зависит от чисто научной состоятельности исследователя, то в сфере нормативной экономической теории огромную роль играют его субъективные социальные и политические пристрастия. Поэтому экономисты разных школ и направлений могут прийти к единодушному мнению, например, о формах безработицы, но резко разойдутся во мнениях о мероприятиях государственной политики в данный период.

Если предмет экономической теории отвечает на вопрос, "что" изучает эта наука, то ее методы показывают, "как" она изучает свой предмет. Научный метод исследования, по словам Г. В. Плеханова, есть средство для открытия истины.

Экономическая наука пользуется *формально-логическими* методами, общими для всех наук, в их числе методом абстракции, сочетанием анализа и синтеза, индукции и дедукции, методами сравнения и аналогии и т. д. Так путём абстрагирования (обобщения) выводятся *экономические категории* - научные понятия, характеризующие важнейшие стороны экономических явлений (цена, конкуренция, спрос, монополия и др.)

Помимо формально-логических методов, экономисты, как и представители других общественных наук, широко используют *диалектический подход*. Если формальная логика имеет дело с изолированными, "равнодушными" друг к другу частями целого (принцип "или-или"), то диалектика предполагает изучение взаимосвязи отдельных частей, "снятие" их противоположности (принцип "и-и").

Важнейшими диалектическими приёмами являются :

1) *восхождение от абстрактного к конкретному* (раскрытие системы экономических отношений от простейших, сущностных элементов до реальной хозяйственной практики в ее многообразии);

2) *единство исторического и логического* (исследование закономерностей развития экономических отношений через конкретные исторические события, которые очищаются от случайного, второстепенного).

Наконец, экономисты используют также такие методы, как *экономико-математическое моделирование* и *экономическое экспериментирование*.

Экономической моделью называют формализованное (представленное обычно в виде системы уравнений, графика или схемы) описание экономического процесса или явления, отражающее главные его характеристики. Этот метод получил особенно широкое развитие в рамках "экономикса".

Экономическое экспериментирование - это искусственное воспроизведение или изменение экономического явления с целью достижения ожидаемых (предсказанных) результатов.

Экономические эксперименты на микроуровне (как правило, на уровне отдельного предприятия) помогают отработать и проверить эффективность отдельных экономических мероприятий ("банки справедливого обмена" П. Ж. Прудона, поиск новых систем организации труда Ф. Тейлором и Э. Мейо в США, попытки внедрения хозрасчета в СССР, "кружки качества" в Японии и т. д.). Если эксперимент оказывается удачным, то он быстро превращается в обыденную хозяйственную практику.

Экономическое экспериментирование на макроуровне (уровне отдельного государства или группы государств) практически сливается с государственной экономической политикой, которая заключается в том, чтобы сознательно воздействовать на хозяйство, стимулируя полезные для общества изменения.

2 ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ : СТРУКТУРА ЭКОНОМИКИ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ И БЛАГОСОСТОЯНИЕ

Основные экономические проблемы

Изучение экономики принято начинать с анализа некоторых самых общих закономерностей. Эти закономерности действуют в любые эпохи и в любой стране. Они проявляются в процессе решения людьми так называемых *основных (центральных) экономических проблем*:

1. Что производить? (Какие блага и в каком количестве?)
2. Как производить? (По какой технологии и организации производства? С какими затратами?)
3. Для кого производить? (Какой уровень благосостояния будет обеспечен, кому достанутся произведенные блага?)

Три центральные экономические проблемы являются выражением взаимосвязи потребностей, ресурсов и производства.

Потребности и благосостояние

Потребности - это необходимость, нужда человека в чем-то. В обществоведении обычно выделяют материальные, духовные и социальные потребности. Развитие, возвышение потребностей, выражая процесс развития человека в окружающем его мире, и состоит в том, что по мере удовлетворения материальных потребностей, особенно самых насущных, элементарных (потребности в пище, одежде, жилье), усиливается настоятельность, значимость духовных и социальных потребностей.

Этот подход использован в известной классификации А. Маслоу (рис. 1-1), в которой американский психолог в зависимости от мотивов деятельности человека ранжирует потребности по мере движения от первичных, элементарных к высшим.

Рис. 1-1. "Пирамида" потребностей

(по А. Маслоу)

Для решения вопроса о том, что производить, и для определения того, в какой мере производство благ удовлетворяет и развивает потребности людей, наиболее "работающей" является классификация потребностей, которая, развивая подход А. Маслоу, основывается на том, что возвышение потребностей человека представляет собой процесс развития всей его жизнедеятельности, основных ее форм, включая и мотивацию деятельности:

Рис. 1-2. Структура потребностей
(по Р. Косовой)

труда, семейно-бытовой деятельности, досуга. В соответствии с этим подходом в структуре потребностей современного человека выделяются (рис. 1-2):

1. *элементарные потребности* (потребности в пище, одежде, жилище);
2. *потребности в общих условиях жизнедеятельности*: потребности в здоровье, в образовании, в культуре, в передвижении в пространстве, в личной безопасности;
3. *потребности в деятельности*: в труде, в семейно-бытовой деятельности, в досуге.

Как отмечал английский экономист А. Маршалл: "...на ранних стадиях развития человека его деятельность диктовалась его потребностями, в дальнейшем каждый новый шаг вперед следует считать результатом того, что развитие новых видов деятельности порождает новые потребности..." (А. Маршалл. Принципы экономической науки, т.1. Пер. с англ. - М.: Прогресс, 1993. - С.152.)

Степень развития и удовлетворения элементарных потребностей определяется показателями объема и структуры потребления продовольственных и непродовольственных товаров и услуг; обеспеченности жильем, его комфортности; потребностями в общих условиях жизнедеятельности, показателями развития материальной базы сферы услуг, контингентом обслуживаемого населения.

К числу показателей, характеризующих удовлетворение и развитие потребностей в деятельности, относятся:

- 1) *мотивация* человека, т. е. мотивы, которые побуждают человека к данному виду деятельности;
- 2) *затраты времени* на каждую из форм деятельности;
- 3) *содержание деятельности*, которое раскрывается в структуре функций, видах занятий.

Рассмотрим, например, использование этих показателей при определении степени удовлетворения и развития потребности в труде.

Выделяют следующие виды *трудовой мотивации*: 1) средство к жизни; 2) интересная творческая работа; 3) стремление сделать карьеру; 4) стать богатым; 5) быть хозяином, собственником, участвовать в управлении производством, в распределении прибыли; 6) стремление принести пользу организации, общине, своему народу, всему человечеству. Так, труд, работа могут интересовать работника лишь постольку, поскольку они обеспечивают ему заработок, позволяющий приобрести необходимые жизненные блага. Такая трудовая мотивация характеризует отношение к труду, как средству к жизни. Трудовая мотивация, как правило, бывает сложной, в ней присутствует несколько мотивов трудовой деятельности. Например, работника может интересовать и заработок, и интересная работа, и участие в принятии управленческих решений.

Для каждого уровня экономического и социального прогресса существует общественно-нормальный уровень *затрат рабочего времени*. Так, в наши дни нормальной воспринимается продолжительность рабочей недели в 36 - 42 часа, хотя в XIX в. даже в передовых капиталистических странах она составляла более 70 часов и сводила у наемных работников практически к нулю время досуга в будни. Если же человек трудоспособен, ищет, но не может найти работу, то это означает, что он не может удовлетворить свою потребность в труде. *Содержание труда* определяется образованием и квалификацией, структурой трудовых функций (что конкретно делает человек), а также соотношением умственных и физических затрат, исполнительских и управленческих функций.

Средняя продолжительность предстоящей жизни, душевой семейный доход и богатство семьи относятся к обобщающим показателям благосостояния.

Таким образом, деятельностный подход к изучению потребностей позволяет системно подойти к изучению *благосостояния (уровня и качества жизни)*, под которым понимается степень развития и удовлетворения потребностей, в т. ч. обосновать систему основных показателей благосостояния (табл. 1-1)

Таблица 1-1

ПОТРЕБНОСТИ И ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ БЛАГОСОСТОЯНИЯ

Структура потребностей	Основные показатели благосостояния
• Элементарные потребности • - Потребности в пище • - Потребности в одежде • - Потребности в жилье	• - Средняя продолжительность предстоящей жизни • - Среднедушевой семейный доход • - Богатство семьи (недвижимость, предметы длительного пользования, финансовые активы) • - Объем и структура потребления основных продовольственных и непродовольственных товаров кратковременного пользования, услуг • - Обеспеченность жильем, его комфортность
• Потребности в общих условиях жизни • - Потребность в здоровье • - Потребность в образовании и культуре • - Потребности в передвижении в пространстве • - Потребности в личной безопасности	• - Показатели развития материальной базы отраслей социальной инфраструктуры • - Контингент обслуживаемого населения
• Потребности в деятельности • - потребность в труде • - потребность в семейно-бытовой деятельности • - потребность в досуге	• - Наличие работы, содержание и условия труда • - Продолжительность, интенсивность труда трудовая мотивация и удовлетворенность трудом • - Затраты времени на домашний труд, уход за собой и детьми • - Структура видов домашнего труда • - Мотивация семейно-бытовой деятельности и удовлетворенность ею • - Продолжительность и структура досуга (свободного времени) • - Мотивация досуга и удовлетворенность им

Ресурсы. Экономическая эффективность

Ресурсы (факторы производства, производительные силы) - это все, с помощью чего производятся товары и услуги.

В курсах “экономика” выделяют четыре основных вида ресурсов: труд, земля, капитал, предпринимательский талант.

Труд (рабочая сила) - это физические и умственные способности, а также умение и желание работника использовать свои способности. Особенность человеческого фактора производства заключается в том, что работник является одновременно и ресурсом, и субъектом потребностей. Работая, он создает блага для удовлетворения и развития своих же потребностей. Способность человека к труду и его благосостояние неразрывно связаны. Поэтому здоровье, образование, квалификация работника, содержание его труда и отношение к нему являются показателями и благосостояния, и качества рабочей силы.

Земля - так называют все естественные ресурсы, предоставляемые природой. К ним относят плодородную почву, лес, запасы полезных ископаемых, энергию ветра и солнца, воду рек, морей и океанов, воздух и т. д.

Капитал - это все созданные людьми средства для производства благ (машины, оборудование, сырье и т. д.). В данном случае речь идет о материальном, физическом капитале. Деньги и другие финансовые активы сюда не включаются.

Предпринимательский (организаторский) талант - это способность творчески руководить использованием всех остальных ресурсов, брать на себя ответственность и риск.

Некоторые экономисты выделяют еще один фактор производства под названием *информация* - данные о новаторских приемах использования других ресурсов, выраженные, как правило, в знаковой форме (книжные тексты, программы для компьютеров). Если предпринимательский фактор неотрывно связан с личностью человека, то информация отделяется от ее создателя и может функционировать вполне самостоятельно (торговля патентами, “ноу-хау” и т. д.). Подобно капиталу, информация является вторичным фактором, она используется для производства жизненных благ. Но в отличие от капитала (и от других ресурсов) информация может тиражироваться. “Если у меня есть рубль и у тебя есть рубль, то после обмена у каждого останется по рублю, - гласит пословица. - Но если у меня есть идея и у тебя есть идея, то, поменявшись ими, каждый будет иметь по две идеи.”

Существует и другой подход к классификации ресурсов, широко используемый в хозяйственной практике. *Средства производства*, к которым относят материально-вещественную часть производительных сил (по ранее предложенной классификации - это капитал и земля), разделяют на средства труда и предметы труда. *Средства труда*, или *основные производственные фонды*, многократно участвуют в производственном процессе и изнашиваются постепенно. К ним относятся машины, оборудование, здания, сооружения и т. п. *Предметы труда*, или *оборотные производственные фонды* (сырье, материалы, и т. п.), расходуются в одном производственном процессе.

Все перечисленные факторы производства существовали практически всегда и везде (информация - с момента возникновения письменности). Однако их значение существенно менялось. В доиндустриальных обществах главными факторами были физический труд и земля. При капитализме первенство переходит к капиталу и предпринимательству. С развертыванием НТР основное значение получают творческий труд и информация, “человеческий капитал”. Известный американский экономист Г. Беккер предложил это понятие для обозначения имеющихся у работника запасов знаний, навыков, мотиваций - способности к творческому самостоятельному труду, которые позволяют увеличивать его доход.

Для анализа использования ресурсов в процессе производства применяется система показателей эффекта и эффективности.

Эффект - конечный результат производства. Различают экономический эффект (результат производства как сумма произведенных товаров и услуг) и социальный эффект (благополучие населения).

Под *экономической эффективностью* понимают соотношение экономического эффекта (как результата) и затрат ресурсов. Система показателей экономической эффективности производства включает в себя три основных показателя: производительность

труда, фондоотдачу и материалоотдачу (табл. 1-2). Они характеризуют соответственно эффективность использования рабочей силы, средств и предметов труда.

Таблица 1 -2

Основные показатели экономической эффективности

Факторы производства	Показатели Эффективности Исползования Ресурсов	Формула расчёта
Труд (рабочая сила)	Производительность труда	$\frac{\text{Экономический эффект}}{\text{Трудозатраты}}$
Средства труда	Фондоотдача	$\frac{\text{Экономический эффект}}{\text{Средства труда}}$
Предметы труда	Материалоотдача	$\frac{\text{Экономический эффект}}{\text{Затраты предметов труда}}$

Эффективность использования трудовых ресурсов измеряется *производительностью труда* - выработкой продукции на одного работника или в единицу времени. Другой показатель - *фондоотдача*, т.е. выработка продукции на единицу средств труда (основных производственных фондов, основного капитала). Наконец, эффективность использования предметов труда измеряется *материалоотдачей* - выработкой продукции на единицу затраченных предметов труда. Эффективность использования предпринимательского таланта определяется нормой прибыли, рентабельностью (см. тему 9).

Кривая производственных возможностей. Структура экономики

Процессу производства предшествует распределение ограниченных ресурсов между различными видами производства, с тем, чтобы максимально удовлетворять потребности. Тем самым формируются пропорции, *структура экономики* - соотношение её элементов.

Проблема выбора определенного набора производимых благ в условиях ограниченности ресурсов (экономического выбора) иллюстрируется при помощи графической модели, которую называют кривой производственных возможностей. *Кривая производственных возможностей* - это множество точек, каждая из которых соответствует возможной комбинации одновременного производства двух альтернативных благ при полном и наилучшем использовании всех ресурсов.

На рис. 1-3 выделено несколько таких точек, лежащих на кривой: А, В, С и D. Любая точка, расположенная ниже кривой (например, G), обозначает производство такой комбинации двух благ, при которой ресурсы используются неэффективно. Иначе говоря, если мы будем производить набор благ, обозначенный точкой А (или В, С, D), то все ресурсы будут использованы без остатка; если мы будем производить набор благ, обозначенный точкой G, то ресурсы будут использоваться не полностью (имеет место безработица, производственные мощности недогружены и т. д.). Точка, расположенная выше кривой производственных возможностей (например, точка F), обозначает такую комбинацию производимых благ, которая при данном ресурсном потенциале в принципе недостижима.

Рис. 1-3. Кривая производственных возможностей

Обладая в каждый данный момент ограниченными ресурсами, общество не может выйти за пределы границ производственных возможностей.

Кривая производственных возможностей не является застывшей, она меняется с увеличением (или уменьшением) ресурсов. Когда наблюдается *экономический рост* - расширение и совершенствование производства, кривая сдвигается вверх и вправо; когда же экономика переживает кризис (как, например, в России 90-х годов), то кривая сдвигается вниз и влево.

Примером выбора структуры экономики является альтернативность гражданского и военного производства, или модель “пушки вместо масла”. Можно производить только пушки и лишить общество масла (“пушки вместо масла”). Можно все ресурсы общества использовать для производства масла (“перековать мечи на орала”). Практически общество выбирает третий вариант: за счет сокращения производства масла часть ресурсов направляет на производство пушек.

Кривая производственных возможностей является также иллюстрацией *закона возрастания альтернативных издержек*. Под альтернативными издержками понимают упущенную выгоду, т. е. “цену” одного товара (блага), выраженную в альтернативном количестве другого товара (блага), от которого отказываются, делая выбор. Например, если мы увеличиваем производство пушек с 1 до 2 тыс. штук, то при данном ресурсном потенциале необходимо уменьшить производство масла с 9 до 8

млн. т. (движение от точки В к точке С). Следовательно, альтернативные издержки (альтернативная цена) этой тысячи пушек - 1 млн. т. масла. Однако величина альтернативных издержек не постоянна. Если ради производства 2-й тысячи пушек мы должны отказаться от 1 млн. т. масла, то ради производства 3-й тысячи - уже от 2 млн. т (движение от точки С к точке D). Согласно закону возрастания альтернативных издержек, при увеличении производства одного товара неизбежно происходит увеличение его "цены", выраженной в другом, альтернативном товаре.

Таким образом, распределение ресурсов для удовлетворения потребностей людей, которые в каждый данный момент опережают возможности производства, приводит к формированию определенной структуры экономики.

Структура экономики, эффективность и благосостояние находятся в тесной взаимосвязи. Прогрессивные структурные изменения в экономике происходят под влиянием роста эффективности производства и благосостояния населения. Так, в высокоразвитых странах опережающими темпами по сравнению с промышленностью, сельским хозяйством, строительством развивается сфера услуг, около половины занятого населения уже трудится в этой сфере. Совершенствование структуры экономики, в свою очередь, способствует росту эффективности (например появление отраслей, предприятий, производящих новую технику, новые материалы) и повышению благосостояния (расширение ассортимента, изменение структуры, рост качества потребительских товаров и услуг).

Обобщая сказанное, можно сделать следующий вывод:

Основные экономические проблемы общества: что производить? как производить? для кого производить? - можно переформулировать следующим образом:

1. Какой должна быть оптимальная структура экономики?

2. Как добиться эффективности?

3. Как обеспечить благосостояние населения?

В дальнейших темах мы будем возвращаться к этим проблемам, но уже с учетом специфики особых форм хозяйства.

Основные понятия

Предмет экономической теории	Информация
Микроэкономика	Средства производства
Макроэкономика	Средства труда
Экономическая категория	Предметы труда
Экономический закон	Экономическая эффективность
Основные экономические проблемы	Социальный эффект
Потребности	Структура экономики
Благосостояние	Кривая производственных возможностей
Ресурсы	Экономический рост
Труд	Закон возрастания
Земля	альтернативных издержек
Капитал	

Вопросы, упражнения и задачи

1. Проанализируйте развитие предмета экономической науки: какие явления входили в круг внимания экономистов и какие выходили из него? Чем объясняется на ваш взгляд эта эволюция экономической теории?

2. "Идеи экономистов ... - и когда они правы, и когда ошибаются, - имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности только они и правят миром. Люди практики, которые считают себя совершенно не подверженными интеллектуальным влияниям, обычно являются рабами какого-либо экономиста прошлого. Безумцы, стоящие у власти, которые слышат голос с неба, извлекают свои сумасбродные идеи из творений какого-нибудь академического писателя, сочинявшего несколько лет назад." (Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. - М. : Прогресс, 1978. - С. 458.) О какой функции экономической науки здесь идет речь? Согласны ли Вы с мнением Дж. М. Кейнса?

3. Укажите основной элемент в структуре трудовой мотивации Константина Левина, одного из главных героев романа Л.Толстого "Анна Каренина".

"Надо только упорно идти к своей цели, и я добьюсь своего, - думал Левин, - а работать и трудиться есть из-за чего. Это дело не мое личное, а тут вопрос об общем благе. Все хозяйство, главное - положение всего народа, совершенно должно измениться. Вместо бедности - общее богатство, довольство; вместо вражды - согласие и связь интересов. Одним словом, революция, бескровная, но величайшая революция, сначала в маленьком кругу нашего уезда, потом губернии, России, всего мира. Потому что мысль справедливая не может не быть плодотворна. Да, это цель, из-за которой стоит работать".

1) средство к жизни; 2) интересная творческая работа;

3) стремление сделать карьеру; 4) стать богатым;

5) быть хозяином, собственником;

6) принести пользу своему народу, человечеству.

4. Предположим, что Вы сопоставляете благосостояние Вашей семьи с семьей N. Какими показателями Вы воспользуетесь?

5. Составьте схему применяемых ресурсов в отрасли, связанной с Вашей работой (будущей специальностью). Изменилась ли соподчиненность ресурсов в процессе эволюции производства?

6. На основе данных таблицы сделайте вывод о соотношении производства средств производства (группа "А") и предметов потребления (группа "Б") в промышленности СССР. Какие причины обусловили сложившуюся тенденцию? Укажите экономические и социальные последствия, которые она вызывает сегодня в России?

Годы	Вся продукция промышленности	в том числе, %	
		Группа «А»	Группа «Б»
1928	100	39,5	60,5
1940	100	61,0	39,0
1960	100	72,5	27,5
1985	100	74,8	25,2
1989	100	74,0	26,0

7. Изобразите при помощи кривых производственных возможностей: а) влияние на экономику "холодной войны" между СССР и США в 1950-1980 гг.; б) результаты экономического развития России в 90-е годы XX в.

8. Объясните взаимосвязь между структурой экономики, ее эффективностью и благосостоянием населения.

Библиографический список литературы

1. Долан Д., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель. СПб: Автокомп, 1992. - Гл. 1. - С. 6-29.
2. Макконнелл К., Брю С. Экономикс: принципы, проблемы и политика. - М.: Республика, 1992. - Т. 1. - Гл. 1, 2. - С. 18-47.
3. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. - М.: Дело ЛТД, 1993. - Гл. 1. - С. 1-9.
4. Самуэльсон П. Экономика: - М.: ИПО "АЛГОН", 1994. - Т. 1. - Гл. 1, 2. - С. 5-31.
5. Хаусман Д. Экономическая методология в двух словах. // МЭиМО, 1994. - № 2. - С. 105-113., № 3. - С. 105-113.
6. Нуреев Р. М. Предмет политической экономии и основные черты ее метода. - М.: Изд-во МГУ, 1986. - С. 15-46.

ТЕМА 2. СОБСТВЕННОСТЬ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЕЁ РАЗВИТИЯ

1. Экономическое содержание собственности, её основные формы.
2. Демократизация собственности - важная тенденция развития собственности в высокоразвитых странах. Проблемы демократизации собственности в России.

1 ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ СОБСТВЕННОСТИ, ЕЁ ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ

Экономическое содержание собственности

Экономические отношения как отношения людей по поводу условий, самого процесса производства и его результатов всегда существуют в конкретно-исторической форме, и понятие “собственность” является сущностной, родовой их характеристикой. *Собственность* выражает характер присвоения ресурсов, произведённого продукта, доходов, самого процесса производства в обществе. Присваивать, быть собственником - это значит относиться к объектам экономических отношений, как к своим. Понятие “присвоение” противоположно понятию “отчуждение”, отношению к объектам экономических отношений, как к чужим.

Присвоение в обществе может быть равным и неравным - по отношению и к ресурсам, и к хозяйственным решениям и действиям, и к доходам. Отношения присвоения, и прежде всего, к ресурсам, определяют социально-экономическое положение субъекта в производстве, его *экономические интересы* как осознанные потребности. Неравенство или равенство в присвоении обуславливает различие или совпадение экономических интересов субъектов. Следовательно, как экономическое понятие *собственность* характеризует соподчиненность или совпадение экономических интересов участников производства, раскрывая тем самым соотношение властных функций в экономике: чьи экономические интересы (цели) являются определяющими, кто принимает основные управленческие решения, по каким принципам распределяются и используются произведенный продукт и доходы.

“Собственность - это власть в хозяйстве”, - пишет известный российский экономист Б. В. Ракитский. Власть же, по определению американского экономиста Дж. Гэлбрейта, при неравенстве в присвоении условий и результатов производства - это “способность одного человека или группы навязывать свои цели другим. Её наличие порождает три вопроса: кто этой властью обладает (ибо это не всегда бывает очевидным); для достижения каких целей её используют; и каким образом добиваются согласия или повиновения всех остальных?”

Что касается вопроса о соотношении понятий “собственность” и “экономические отношения”, то среди ученых существуют различные точки зрения. Одни экономисты считают, что эти понятия совпадают. Другие рассматривают понятие “собственность” как базовое, основное отношение, определяющее всю систему экономических отношений. Существует и точка зрения, согласно которой собственность - это чисто юридическое понятие. Оппоненты задают сторонникам этой крайней точки зрения вопрос: может ли существовать юридическое отношение - установленная государством правовая норма, регулирующая экономическую деятельность - без её реального экономического содержания? Ответ, по всей вероятности, может быть только отрицательным. Юридические права собственности законодательно фиксируют присвоение властных функций в экономике, как “пучок” прав владения, пользования, управления, права на доход, на наследство и т. д.

Понимание собственности как экономической власти в хозяйстве позволяет обосновать отличия одной формы собственности от другой, а также проследить её эволюционные изменения в пределах одной и той же формы, возникновение переходных, смешанных форм собственности.

Формы собственности и организационно-правовые формы предприятий

Форма собственности выражает конкретно-исторический тип присвоения. Существуют два подхода к классификации современных форм собственности. В США и экономическая теория, и хозяйственное право выделяют только частную и государственную собственность. Европейский (в том числе российский) подход различает частную, коллективную и государственную формы собственности. Второй подход представляется более обоснованным, он точнее раскрывает основные формы присвоения.

Формы собственности различаются по четырем основным признакам: 1) субъекты собственности; 2) цели хозяйствования; 3) характер управления; 4) принципы распределения и использования доходов, в том числе прибыли (табл. 2-1).

Эволюционное развитие (и отмирание) формы собственности выражается в постепенном изменении, “размывании” этих основных признаков.

При *частной собственности* (в ее классической форме) субъектами собственности могут быть индивид, группа индивидов, семья. Производство ориентировано на максимизацию дохода, прибыли, управление осуществляется единолично, весь продукт и прибыль, если она есть, присваиваются собственником материальных ресурсов.

Развитие экономических отношений в пределах одной и той же формы собственности приводит к возникновению ее отдельных видов и подвидов. Частная собственность товаропроизводителя, использующего свой труд и труд членов своей семьи, отличается от капиталистической частной собственности, основанной на наемном труде, купле-продаже рабочей силы. Индивидуальная капиталистическая собственность, представленная, как правило, мелкими и средними предприятиями,

отличается от групповой корпоративной собственности, представленной крупными акционерными компаниями.

Частная капиталистическая собственность в своем классическом виде становится преобладающей формой собственности при полной ориентации производства на задачи экономической эффективности: максимизацию доходов, прибыли путем снижения издержек производства, увеличение объема и расширение ассортимента продукции, повышение ее качества.

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.

Таблица 2-1

Формы собственности

Форма	Основные признаки			
Собственности	Субъекты собственности	Цели Хозяйствования	Характер Управления	Принцип Распределения Доходов
Частная	Индивид, Группа индивидов, семья	Максимизация Дохода, Прибыль	Единоличное Управление	Прибыль Присваивает собственник материальных ресурсов
Государственная	Государство	Экономический Рост и Социальная стабильность	Централизованное Управление	Распределение и перераспределение доходов определяется целями хозяйствования
Коллективная	Трудовой коллектив (ТК)	Благосостояние Всех Членов ТК	Самоуправление	Фонд личного потребления распределяется по трудовому Вкладу и/или на основе уравнительного распределения

В зависимости от типа государственного устройства страны различают разные виды государственной собственности. Так, при федеральном устройстве (Россия, США) выделяют: 1) федеральную собственность; 2) собственность субъектов федерации и 3) муниципальную собственность (городов, районов).

Субъектом *коллективной собственности* является трудовой коллектив, в котором все собственники материально-вещественных ресурсов трудятся совместно, коллективно принимая решения по основным хозяйственным вопросам, т.е. осуществляют производственное самоуправление. Весь произведенный продукт принадлежит коллективу, а часть его, предназначенная для личного потребления, распределяется по трудовому вкладу и на основе уравнительного распределения, либо только на основе уравнительного распределения (например, в израильских киббуцах - сельскохозяйственных коммунах).

Уровень развития факторов производства и сложившаяся на основе этого соподчиненность задач социального эффекта и экономической эффективности являются теми объективными основами, которые определяют необходимость, развитие и отмирание той или иной формы собственности. На соотношение форм собственности оказывают также влияние особенности исторического развития страны, ее хозяйственная культура, традиции и обычаи, характер политической власти.

В хозяйственной практике каждое предприятие осуществляет свою деятельность в определенной организационно-правовой форме, которая фиксирует структуру собственности в экономике, определяя, образно говоря, "правила игры", т.е. организацию и поведение предприятия в хозяйстве. *Организационно-правовая форма* - это законодательно оформленные права и обязанности собственников предприятия.

В США, например, выделяют четыре основные организационно-правовые формы предприятия: 1) единоличное владение; 2) партнерство (товарищество); 3) корпорация (акционерное общество) и 4) государственное предприятие.

Таблица 2-2

Организационно-правовые формы предприятий в РФ

Организа- ционно – правовая форма предприятия	Собственник	Ответственность по обязательствам	Распределение прибылей/ убытков
1. Полное товарищество	Группа физических и (или) юридических лиц	Солидарная ответственность своим имуществом	Пропорционально доле в складочном капитале
2. Товарищество на вере (коммандитное)	1) Полные товарищи 2) Участники – вкладчики (коммандитисты)	1) Отвечают своим имуществом 2) Отвечают в пределах вклада	Пропорционально доле в складочном капитале
3. Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	Группа физических и/или юридических лиц	Отвечают в пределах стоимости внесенного вклада	Пропорционально доле в складочном капитале
4. Общество с дополнительной ответственностью	Группа физических и/или юридических лиц	Отвечают имуществом в кратном размере к стоимости их вкладов. При банкротстве одного из участников его обязательства распределяются между остальными участниками пропорционально вкладам	Пропорционально доле в складочном капитале
5. Акционерное общество	Акционеры	Отвечают в пределах стоимости вклада (акций)	Пропорционально количеству акций
6. Производственный кооператив	Физические лица	В соответствии с уставом	В соответствии с трудовым участием
7. Государственное (муниципальное) предприятие	Государственные (муниципальные) власти	Отвечает всем своим имуществом	По решению администрации

Составлено по: Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая. Официальное издание. - М.: Юрид. литер., 1994. - С. 240.

В Российской Федерации согласно “Полному гражданскому кодексу России”, введенному в действие с 01.01.1995 г., установлены следующие организационно-правовые формы предприятий: 1) полное товарищество; 2) товарищество на вере (коммандитное); 3) общество с ограниченной ответственностью (акционерное общество закрытого типа); 4) общество с дополнительной ответственностью; 5) акционерное общество; 6) производственный кооператив; 7) государственное (муниципальное) предприятие (табл. 2-2).

Государственные (муниципальные) предприятия представляют собой государственную собственность, а единоличные владения - частную капиталистическую или мелкотоварную собственность.

Кооперативы и товарищества могут быть как коллективной, так и частной собственностью. В современных акционерных обществах (корпорациях) собственность бывает и частнокапиталистической, и коллективной, и смешанной, долевой, когда, например, акционерный капитал частично принадлежит отдельным частным физическим и юридическим лицам, частично - трудовому коллективу, частично - государству. Следовательно, организационно-правовая форма предприятия не всегда жестко связана с определенной формой собственности.

В соответствии с современными экономико-правовыми представлениями частная собственность реализуется через “пучок” прав. Лишь в том случае, когда весь “пучок” прав собственности находится в руках одного лица, можно говорить о полной частной собственности.

Между тем в современном обществе такое положение дел выглядит скорее исключением, чем правилом, т. е. происходит расщепление “пучка” прав собственности. Например, в корпорациях право на доход принадлежит акционерам, среди которых все возрастающую роль играют юридические, а не физические лица. Право управления реально реализуют управляющие - менеджеры (техноструктура), производственная деятельность в определенной мере регулируется государством и т. д. Происходит, таким образом, “размывание” частной собственности.

По мнению Дж. Гэлбрейта, хотя и мелкий предприниматель, и корпорация стремятся к росту дохода, прибыли, содержание этой цели, ее структура у них существенным образом различаются (табл. 2-3). Мелкий предприниматель прилагает усилия, чтобы сохранить свое положение, реализуя тем самым свою защитную цель. Стремясь, не подвергая себя опасности, увеличить свой доход, он осуществляет положительную цель.

У техноструктуры цели несколько иные. Прежде всего она стремится не только сохранить свое положение в корпорации, но и обезопасить себя от возможного внешнего вмешательства в принимаемые ею решения со стороны недовольных акционеров, профсоюзов, правительства, кредиторов и потребителей. Основной положительной целью техноструктуры является рост фирмы, и, кроме того, она постоянно стремится к росту доходов корпорации. Реализация целей укрепляет положение и рост доходов самой техноструктуры.

Таблица 2-3

Цели мелкого предпринимателя и техноструктуры

Субъект	Защитные цели	Положительные цели
Мелкий предприниматель	Сохранить своё положение (избежать банкротства), получить доход, который позволит обеспечить свою деятельность	Расширить своё дело, не подвергая себя чрезмерному риску
Техноструктура	Обеспечить достаточный и устойчивый уровень прибыли. Обезопасить себя от внешнего вмешательства в принимаемые решения	Рост корпорации. Постоянный рост доходов корпорации

Составлено по: Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. - М.: Прогресс, 1976. - С. 126 - 147.

Развитие современной экономики, считает Дж. Гэлбрейт, определяют именно крупные корпорации, управляемые техноструктурой. Действительно, в высокоразвитых странах относительно небольшое число корпораций получает большую часть доходов всех фирм.

Таблица 2-4

Число фирм и их доходы в экономике США, 1991 г.

Показатели	Единоличные владения	Партнёрства	Корпорации	Всего
Число фирм, тыс.	15181	1515	3802	20498
в %	74,0	7,4	18,5	100
Чистый доход млрд. долл.	142	21	345	508
в %	27,9	4,1	67,9	100

Источник: Statistical Abstract of the United States 1997. - Washington, DC, U.S.Bureau of the Census, 1997. - P. 538.

Как видно из табл. 2-4, в США корпорации составляют только 18,5 % от общего числа фирм, а получают 67,9 % чистого дохода (выручки от продаж до выплаты налогов за вычетом всех предпринимательских расходов). В то же время на 81,4 % фирм - единоличных владений и партнерств - приходится только 32 % чистого дохода.

Индивидуальная капиталистическая собственность, представленная в основном мелкими и средними фирмами, играет существенную роль в занятости рабочей силы, в производстве товаров, ориентированных на персонифицированный спрос, в сфере услуг. В последнее десятилетие мелкие фирмы успешно работают в некоторых высокотехнологичных отраслях, а также в сфере НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки).

Роль права в развитии частной

собственности

В высокоразвитых странах большое значение в повышении экономической эффективности частной собственности придается правовому регулированию экономической деятельности. Значительную роль в этом сыграли идеи, выдвинутые лауреатом Нобелевской премии 1991 г., американским экономистом Р. Коузом, который создал новое направление в системе экономических наук - экономику права. Рассмотрим две основные идеи Р. Коуза.

1. Фирма существует и укрупняется, поскольку в этом случае у нее сокращаются так называемые трансакционные издержки - издержки, связанные с совершением рыночных сделок (транзакций), сбором информации. Р. Коуз углубил выводы, сделанные предшественниками, о том, что именно экономическая эффективность производства побуждает фирму укрупняться.

2. Эффективность частной собственности существенным образом может быть повышена при четком определении прав собственности.

Р. Коуз обосновал возможность расширения круга объектов частной собственности, предложив сделать объектом присвоения ненаблюдаемые объекты (например, электромагнитные колебания), а также *экстерналии* - внешние эффекты, которые представляют собой экономические последствия сделок, затрагивающих интересы третьих лиц (например, загрязнение окружающей среды). Продажа прав на ненаблюдаемые объекты (в случае с электромагнитными колебаниями - это частоты радиовещания) позволяет четко распределить права собственности, создаёт новые рынки, которые смогут работать эффективно.

Частная собственность при четком распределении прав собственности может решить также проблему экстерналий. Так, для снижения уровня отрицательного воздействия производственной деятельности на окружающую среду Р. Коуз предложил:

законодательно установить предельно допустимые нормы загрязнения окружающей среды;

продавать, исходя из этих норм, права на загрязнение фирмам, которые неся соответствующие дополнительные издержки производства, будут заинтересованы вводить экологически чистые технологии. Тот, кто снизит уровень загрязнения, сможет перепродавать свои права на загрязнение другим фирмам. В результате возникнет новый рынок (рынок прав на загрязнение), который сможет эффективно функционировать на основе соединения частного и общественного интересов, а вмешательство государства ограничится правовым регулированием.

Таким образом, важной тенденцией развития частной собственности является расширение сферы ее государственного правового регулирования, которое способствует росту эффективности частной собственности.

2 ДЕМОКРАТИЗАЦИЯ СОБСТВЕННОСТИ - ВАЖНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ СОБСТВЕННОСТИ В ВЫСОКОРАЗВИТЫХ СТРАНАХ

Не менее важной характеристикой развития отношений собственности в современном мире становится *демократизация собственности* - "размывание" частной собственности, возникновение в ней элементов трудовой коллективной собственности.

Коллективная

собственность: абстракция

или реальность?

В российском общественном мнении в последние годы возобладала точка зрения о неэффективности коллективной собственности. Нередко можно столкнуться с утверждением, что коллективная собственность - это теоретическая абстрактная модель, не реализованная на практике. Действительно, в СССР колхозы, как и другие кооперативы, по существу были государственными, а не коллективными предприятиями, как это провозглашалось Конституцией СССР. Государство регламентировало все стороны их деятельности, полновластно распоряжалось произведенной продукцией и доходами. Самоуправление носило формальный характер. Тем не менее, несмотря на то, что в СССР и в других так называемых социалистических странах (кроме Югославии) идея коллективной собственности не была реализована на практике, коллективная собственность - это реальность.

В экономике высокоразвитых стран коллективная собственность занимает скромное место, хотя первые коллективные предприятия, прежде всего в форме производственных рабочих кооперативов, возникли еще в XVIII в. Это были зерновые мельницы в Вульвиче (Англия). Кооперативы создавались наемными рабочими или ремесленниками с целью сохранить профессию и рабочее место. Они были конкурентоспособны в отраслях с небольшой концентрацией производства, где производственный опыт и слаженная работа являлись определяющими факторами успеха.

В эпоху НТР наряду с традиционными отраслями (строительство, швейное и обувное производство, ремонт и обслуживание техники) производственные рабочие кооперативы стали внедряться в полиграфию, конструкторские разработки, программное обеспечение, туристический и юридический сервис, такси.

Во-первых, для современных кооперативов, характерны не только высокая квалификация работников, но и высокая техническая оснащенность. Во-вторых, они ориентируются на персонализированный спрос потребителя. На многих рынках потребительских товаров массовое производство начинает вытесняться мелкосерийным, единичным. Использование гибких технологий позволяет кооперативам закрепиться на данных рынках. Конкурентоспособны кооперативы и в быстроразвивающейся сфере услуг. В-третьих, современные кооперативы получают организационную и финансовую поддержку кооперативных, профсоюзных и других общественных организаций, а в ряде случаев - государства.

В Уставах производственных рабочих кооперативов многих стран имеются положения, препятствующие превращению их в обычные капиталистические предприятия. Так, в Англии и Италии собственность членов кооператива является неделимой. При ликвидации кооператива часть имущества, оставшаяся после погашения финансовых обязательств, передается другим кооперативам, а не делится между членами кооператива.

Особенности современных коллективных предприятий, в том числе опыт организации производственной демократии, можно рассмотреть на примере Мондрагонской группы кооперативов в Испании. В 1990 г. в эту группу входило 172 кооператива, в том числе 94 промышленных с общей численностью занятых свыше 20 тысяч человек. Группа имеет свой банк - Народную Трудовую Кассу.

Финансирование кооператива осуществляется за счет вкладов, вступительных взносов членов кооператива и кредитов Народной Трудовой Кассы. Каждый член кооператива имеет счет, на котором фиксируется его доля в капитале кооператива. Ежегодно на счет начисляется определенная доля прибыли, а каждое полугодие - и банковский процент. Уходя из кооператива, работник забирает свой пай.

Высшей инстанцией в кооперативе является Генеральная Ассамблея, которая собирается не реже одного раза в год. Каждый член кооператива имеет только один голос, обладает правом и обязательно должен участвовать в Генеральной Ассамблее. Членами правления кооператива могут быть только его работники, а представители администрации имеют лишь совещательный голос. За избранными членами правления сохраняется их средняя заработная плата, но они не получают дополнительного вознаграждения за работу. Правление кооператива разрабатывает экономическую политику и программы, а также контролирует выполнение этих программ управляющими. В кооперативе функционируют автономные самоуправляющиеся группы.

Наличие необходимых организационных предпосылок тем не менее не снимает проблему реального осуществления самоуправления в кооперативе.

В странах ЕС в середине 80-х годов в производственных рабочих кооперативах было занято около 0,5 млн. чел., в Италии насчитывалось около 20 000, во Франции - 1269, в Англии - 1600, в Швеции - 110 кооперативов. Таким образом, коллективная собственность (в своем классическом виде) по-прежнему остается маленьким островком в океане современного рыночного хозяйства. Однако элементы коллективной собственности все сильнее развиваются внутри акционерной частной собственности.

Программы

демократизации собственности

в высокоразвитых

странах

Частная капиталистическая собственность, чрезвычайно ускорив экономический прогресс в высокоразвитых странах, создала в последней трети XX в. две важные предпосылки дальнейшего эволюционного развития собственности.

Во-первых, капиталистическая конкуренция, стимулируя научно-технический прогресс, обусловила развитие как вещественных, так и человеческого факторов производства, постепенно меняя их соподчиненность. *Человеческий фактор производства* (“человеческий капитал”) стал рассматриваться как определяющий фактор экономического роста. И развитие техники, и ее эффективное использование становятся все более зависимыми от творческого потенциала, инициативы, дисциплины, ответственности работников.

Во-вторых, рост благосостояния при удовлетворении на общественно нормальном уровне элементарных потребностей (в пище, одежде, жилье, предметах домашнего обихода) усложняет у наемных работников трудовую мотивацию. В её структуре повышается значимость таких мотивов трудовой деятельности, как желание участвовать в распределении прибыли, в управлении производством, изменить свою социальную роль и стать совладельцем фирмы, на которой работаешь. Так, уже в конце 70-х годов в США 66 % опрошенных желали трудиться в фирмах, принадлежащих трудовому коллективу, 22 % - в частных компаниях и только 8 % - на государственных предприятиях.

Выдвижение на первый план человеческого фактора экономического роста и усложнение трудовой мотивации наемных работников определяют приоритетную роль социального эффекта, который все в большей мере становится условием роста экономической эффективности производства и определяет направленность развития капиталистической собственности в высокоразвитых странах. Без демократизации собственности (в США в конце 70-х годов 1 % населения владел более 50 % всех ценных бумаг) невозможно ускорить экономический рост. Этот вывод сделан учеными и поддержан частью политиков и бизнесменов.

Наемных работников все в большей мере привлекают к управлению производством, начиная с так называемых “кружков качества” до решения вопросов на уровне фирмы. Участие в управлении сочетается с участием в распределении прибыли через систему премий - бонусов или через систему участия в акционерном капитале фирмы. Это называется “экономикой участия”. Степень развития этих процессов различается по странам. Например, в Японии широкое распространение получила система привлечения наемных работников к управлению в сочетании с системой бонусов, которые выплачиваются несколько раз в год и размер которых зависит как от индивидуального вклада работника, так и от результатов работы подразделения и фирмы в целом.

В США и в ряде стран Западной Европы приняты государственные программы демократизации собственности. В США эта программа называется ИСОП (Employee Stock Ownership Plan) - план акционерной собственности наемных работников. Участвующая в ИСОП фирма получает налоговые льготы, если часть ее прибыли идет на создание траста - фонда закрытых акций для наемных работников. Его размер в год не может превышать 25 % годового фонда основной заработной платы наемных работников. Каждый работник получает долю акций, как правило, в зависимости от размера основной заработной платы и стажа работы в фирме, при этом высокооплачиваемые работники не могут иметь более трети фондов траста. Уходя на пенсию или увольняясь с фирмы, работник через определенный срок получает сумму денег, равную рыночной стоимости накопленных на его счету акций и дивидендов на них. В конце 80-х годов средний размер накопленной таким образом суммы составил 124 тыс. долл. на одного работника. В ИСОП участвуют 10 тысяч фирм, на которых работают 10 % занятого населения США, производительность труда в фирмах-участниках программы значительно выше, чем в среднем по стране.

Наряду с программами типа ИСОП вводятся системы премирования акциями или создаются фонды распределения акций, в которых 50 % взносов вносят наемные работники из своей заработной платы или премии, а 50 % - фирма. Кроме того, некоторые фирмы продают своим работникам акции со скидкой в 10 - 15 %. Наемные работники также могут приобрести акции за счет своих сбережений.

Тем не менее следует подчеркнуть, что пока доля наемных работников в рыночной стоимости акционерного капитала в США составляет менее 5 %, но по прогнозам к 2000 г. она вырастет до 15 %.

Таким образом, усиление роли человеческого фактора в экономическом прогрессе воздействует на дальнейшее эволюционное развитие частной собственности: при сохранении её частнособственнической формы часть властных функций (участие в распределении прибыли, участие в управлении) начинает соответствовать критериям коллективной собственности.

Проблема демократизации собственности в России

В 90-е годы в российской экономике начался переход от единообразия государственной собственности к многообразию форм собственности с официально провозглашенной целью перехода к социально ориентированной, эффективной рыночной экономике. Этот переход невозможен без демократизации собственности, которая в процессе устранения абсолютной монополии государства на власть в хозяйстве может осуществляться двумя основными путями:

- 1) участие работников в акционерном капитале крупных и средних предприятий, в управлении и распределении доходов и прибыли;
- 2) предоставление производственных ресурсов на приемлемых условиях всем, кто желает и может заниматься предпринимательской деятельностью.

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.

Однако передача государственных предприятий негосударственным коммерческим структурам и частным лицам, проходившая под лозунгом социальной справедливости, не привела в первой половине 90-х годов к демократизации собственности. Абсолютная монополия государства на производственные ресурсы была существенным образом подорвана. Государственный сектор экономики сократился более чем наполовину за счет появления частной (индивидуальной), корпоративной и смешанных форм собственности, но подавляющая часть населения осталась, как и прежде, отчужденной от собственности.

Преобразования, сопровождаемые сокращением почти наполовину объема производства в стране, привели к резкой социальной поляризации общества. Социальная поддержка рыночных реформ отсутствует, если большинство населения - это бедные и малообеспеченные слои.

Кроме того, хотя большинство работников крупных предприятий стали акционерами, реально они отстранены от управления производством. Доходы по акциям крайне низки, что не создает дополнительной трудовой мотивации.

Засилье государственно-хозяйственных структур в экономике не преодолено, отсутствует необходимый правовой порядок, и, таким образом, не созданы условия для становления цивилизованного рыночного хозяйства. Мелкий бизнес не имеет весомой государственной поддержки, душится высокими налогами, сильно страдает как от коррупции чиновников, так и от рэкета криминальных структур.

Таким образом, для демократизации собственности не созданы реальные условия. Структура собственности в России, дрейфуя от абсолютной государственной монополии, не приблизилась к критериям социального рыночного хозяйства, приобретая все в большей мере признаки, присущие развивающимся странам.

Основные понятия

Собственность Присвоение Экономические интересы (цели) Форма собственности Частная собственность Индивидуальная капитали- стическая собственность	Корпоративная (акционерная) капиталистическая собственность Техноструктура Государственная собственность Коллективная собственность Демократизация собственности “Экономика участия” ИСОП(ESOP)
--	---

Вопросы, упражнения и задачи

1. "Человек говорит: "дом мой", и никогда не живет в нем, а только заботится о постройке и поддержании дома. Купец говорит: "моя лавка". "Моя лавка сукон", например, - и не имеет одежды из лучшего сукна, которое есть у него в лавке. Есть люди, которые землю называют своей, а никогда не видали этой земли и никогда по ней не проходили. Есть люди, которые других людей называют своими, а никогда не видали этих людей; и все отношение их к этим людям состоит в том, что они делают им зло... И люди стремятся в жизни не к тому, чтобы делать то, что они считают хорошим, а к тому, чтобы называть как можно больше вещей своими (Л. Н. Толстой. "Холстомер"). Используя это меткое наблюдение Л. Н. Толстого, объясните концепцию "пучок" прав собственности.

2. 15 мая 1864 г. в Москве открылась первая в России парфюмерно-косметическая фабрика. Поначалу на ней работали трое: сам владелец, Генрих Брокер, и двое наемных рабочих. С самого начала Брокер поставил задачу - выпускать продукцию массового спроса, доступную по цене. Выпускалось несколько дешевых сортов мыла, но особенной любовью пользовалось "народное", ценой в 1 коп. за кусок. В период с 1866 г. по 1869 г. оно доминировало над всей продукцией фабрики, что способствовало расширению производства.

Укажите форму собственности и форму хозяйствования фабрики Г. Брокера (ныне "Новая заря").

3. Уклад жизни в израильской сельскохозяйственной коммуне (киббуце) предполагает следующее :

- все трудоспособные люди работают по 8 часов в рабочие дни;
- управленческие должности занимаются по очереди;
- обеспечивается высококачественное питание, образование, воспитание детей, бытовое обслуживание, все бесплатно;
- возможность один раз в три года съездить за границу;
- размер личного имущества ограничен, каждая семья живет в двухкомнатной квартире без кухни.

Какая форма собственности и форма хозяйствования в киббуце?

4. В чем состоят экономические интересы участников программы ИСОП (ESOP):

а) фирм; б) наемных работников; в) профсоюзов; г) государства?

- 1) экономический рост, экономическая и социальная стабильность;
- 2) рост эффективности производства;
- 3) участие в распределении прибыли;
- 4) рост благосостояния наемных работников.

Библиографический список литературы

1. Экономика и бизнес /Под ред. В. Д. Камаева. - М.: Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 1993. - Гл. 3. - С. 33 - 46.
2. Блази Дж. Р., Круз Д. Л. Новые собственники (наёмные работники - массовые собственники акционерных компаний): Пер. с англ. - М.: "Дело ЛТД", 1995. - С. 320.
3. Бузгалин А. В. Переходная экономика: Курс лекций по политической экономии. - М.: Таурис, Просперус, 1994. - С. 105 - 156.
4. Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества: Пер. с англ. - М.: Прогресс, 1979. - Гл. VI - XI. - С. 85 - 147.
5. Иванов Н. Российская приватизация и альтернативные модели общественного развития // Мировая экономика и международные отношения. - 1995. - № 2. - С. 89 - 100.
6. Коуз Р. Фирма, рынок и право: Пер. с англ. - М.: Дело при участии изд-ва Catallaxy, 1993. - 192 с.
7. На пути к экономической демократии. Международный опыт. (Серия "Третий путь"). В 2-х книгах. - М.: Экономическая демократия, 1994. - Книга 1. - С. 3 - 158.
8. Осипов Ю. М. Теория хозяйства. - М.: Изд-во МГУ, 1995. - Т. 1. - Гл. 3, 11. - С. 55 - 60, 365 - 397.
9. Ракитский Б. В. Социальные аспекты радикальной хозяйственной реформы // Практика перестройки хозяйственного механизма. - М.: Моск. рабочий, 1988. - С. 228 - 255.
10. Симмонс Д., Мэрс У. Как стать собственником. Американский опыт участия работников в собственности и управлении: Пер. с англ. - М.: Аргументы и факты, 1993. - 299 с.

ТЕМА 3. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

1. Условия возникновения, признаки и основные понятия рыночного хозяйства.
2. Спрос и предложение.

3. "Невидимая рука рынка". Достоинства и ограниченность рыночного механизма регулирования.

1. УСЛОВИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ, ПРИЗНАКИ И ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

Рыночное хозяйство, его основные признаки

Исторически первым типом организации общественного хозяйства является *натуральное хозяйство*, которое состоит из изолированных хозяйственных единиц, опирается на собственные ресурсы и обеспечивает себя всем необходимым. Все, что производится в этих хозяйствах, в них же и потребляется. *Основные экономические вопросы общества* - что, как и для кого производить - решаются в натуральном хозяйстве производителем, который одновременно выступает как потребитель.

Главные черты этого типа хозяйства - замкнутость, универсальный ручной труд, низкая производительность труда, ограниченность потребления, отсутствие предпосылок для экономического роста. Натуральное хозяйство представлено, в основном, изолированными хозяйственными единицами - община, патриархальное семейное хозяйство, рабовладельческие и феодальные поместья. В современном мире натуральное хозяйство перестало быть господствующей формой организации общественного производства, хотя и сохраняется в развивающихся странах, где часть населения связана с натуральным или полунатуральным производством.

Более развитым и сложным типом организации хозяйства является *рыночное хозяйство* как система товарного производства и рыночного обмена, т. е. система, при которой продукты производятся не для собственного потребления, а для продажи на рынке, становятся товарами.

Условия возникновения рыночного хозяйства - это, во-первых, общественное разделение труда и, во-вторых, экономическая обособленность производителей.

Общественное разделение труда, или специализация производителей на выпуске отдельного продукта или его части, создает возможность обмена, а также ведет к росту знаний, навыков работника, повышению производительности его труда, экономии рабочего времени.

Экономическая обособленность товаропроизводителей, закрепленная разными формами собственности, требует возмездности и эквивалентности в обмене продуктами и проявляется в замене прямых, непосредственных связей между производителями косвенными связями, опосредованными рынком. Основные экономические вопросы общества - что, как и для кого производить - решаются здесь исходя из требований рынка.

Рынок - это место, сфера и механизм, на основе которого продавцы и покупатели взаимодействуют, конкурируют друг с другом. *Конкуренция* представляет собой экономическое состязание, борьбу, которую ведут друг с другом, стремясь сохранить и улучшить своё положение на рынке, субъекты, стремящиеся к одинаковой цели-максимизации дохода, прибыли.

Западные экономические школы разделение труда между товаропроизводителями, их специализацию объясняют рационализмом в экономическом поведении людей, их склонностью к обмену при ограниченности ресурсов и неограниченности потребностей. Стремясь лучше удовлетворить свои потребности при этих предпосылках, преследуя свои частные интересы, люди действуют по принципу: дай мне то, в чем нуждаюсь я, что нужно мне, и ты получишь то, что нужно тебе. Являясь собственниками производственных ресурсов, производители рассчитывают не на благотворительность, а на возмездный и эквивалентный характер отношений между собой: каждый стремится получить, по меньшей мере, столько, сколько предлагает другим для обмена. Преследуя свою выгоду, человек "невидимой рукой", по словам А. Смита, направляется к другой цели - удовлетворению потребностей других членов общества. *Рыночное хозяйство* есть форма взаимосвязи между производителями и потребителями через куплю и продажу товаров. Его основные признаки: 1) экономическая свобода участников производственного процесса, 2) наличие конкуренции как среди продавцов, так и среди покупателей, 3) максимизация частной выгоды как цель экономической деятельности, и 4) регулирование производства, обмена и потребления через механизм цен.

Учитывая ситуацию, сложившуюся на рынке, производители сами решают, что производить, т. е. как распределить ограниченные ресурсы между отраслями и видами производств, и как производить нужные товары, с какими затратами. Они перестают производить то, что не пользуется спросом на рынке, а ресурсы переключают на выпуск других, пользующихся спросом товаров и услуг. Таким образом, чистое рыночное хозяйство - это самонастраивающаяся система.

Понятие "рыночное хозяйство" является синонимом понятия "рынок" в широком смысле слова (можно сказать: "Россия вступила в рынок").

Понятие "рынок" в узком смысле используется для разграничения рынков по объектам рыночных сделок (рынки товаров, услуг, ресурсов, ценных бумаг, патентов и т. п.), по территориальному признаку (местный, национальный, региональный, мировой рынки), по критерию соблюдения норм права, регулирующего экономическую деятельность (рынок легальный и теневой) и т. д.

Товар и его стоимость

В трактовке основных понятий рыночного хозяйства - товар и стоимость - между представителями разных экономических школ существуют разногласия. По мнению Маркса, *товаром* является продукт труда, произведенный не для собственного потребления, а для продажи на рынке. Товар имеет два главных свойства: потребительную стоимость (или полезность) и стоимость.

Неоклассическая теория определяет товар несколько иначе. С ее точки зрения, *товар* есть экономическое благо, которое имеется в ограниченном количестве, предназначено для обмена и на которое предъявлен спрос. В этом определении обращается основное внимание не на сферу производства, а на сферу обмена. В марксистском определении товара редкость вообще не упоминается, а у неоклассиков товаром может быть лишь благо, имеющееся в ограниченном количестве независимо от его трудового или нетрудового происхождения.

Потребительная стоимость есть способность товара удовлетворять какие-либо человеческие потребности - в пище, одежде, жилище, транспорте, образовании и т. д. Потребительная стоимость товара носит общественный характер, т. е. удовлетворяет потребности не самого производителя, а других членов общества, и наконец, она попадает в потребление не безвозмездно, не путем, скажем, дарения, а через куплю-продажу.

Товары обмениваются друг на друга в определенных пропорциях. *Стоимость*, как считали экономисты XIX в., есть та объективная, не зависящая от воли участников товарообмена основа, которая и определяет эти пропорции. Ее величина складывается из: 1) стоимости потребленных материально-вещественных ресурсов, включающую текущие материальные затраты – потребленные предметы труда и амортизацию – износ средств труда, и 2) чистого продукта (новой стоимости), созданного в процессе производства данного товара. Экономисты-классики расходились в вопросе о природе чистого продукта. Так, согласно теории трех факторов производства, выдвинутой французским экономистом Ж.-Б. Сэем, каждый из факторов производства создает определенные элементы в стоимости чистого продукта: труд - зарплату, капитал – прибыль и процент, земля - ренту. При этом труд (рабочая сила) не участвует в создании прибыли.

К. Маркс также придерживался факторного подхода в объяснении природы стоимости товара, но считал, что чистый продукт создает только рабочая сила, живой труд наемных рабочих. Часть чистого продукта затем они получают в форме зарплаты, фонда жизненных средств для восстановления своей способности снова трудиться. Другую часть чистого продукта в форме прибыли, включающей в себя и предпринимательский доход, и процент, и ренту, безвозмездно присваивают капиталисты, эксплуатируя, таким образом, наемных рабочих.

Иначе подходили к проблеме стоимости маржиналисты, или сторонники теории предельной полезности (У. Джевонс, К. Менгер, Л. Вальрас и другие ученые конца XIX - начала XX вв.). Если сторонники марксистской трудовой теории стоимости рассматривали стоимость как объективное свойство товара, создаваемое в производстве, а проявляющееся на рынке, то маржиналисты (слово “marginal” означает предельный) считали стоимость субъективным явлением, отражающим отношение человека к вещи. Заменяя понятие “стоимость” понятием “ценность”, они выводили ценность товара из его полезности (потребительной стоимости) для человека. По их мнению, “трудовая” стоимость - это фантом, т. е. нечто не существующее, а оценка потребителями того или иного товара зависит исключительно от его полезности.

Согласно закону немецкого экономиста Г. Госсена, ценность товара определяется полезностью последней единицы блага, удовлетворяющей наименее настоятельную потребность, т.е. ценность измеряется предельной полезностью данного товара. По мере удовлетворения потребности степень её насыщения растет, а полезность каждого последующего блага падает (например, при жажде полезность первого стакана воды наибольшая, но эта полезность падает от стакана к стакану).

Рис. 3-1. Стоимость (рыночная цена) товара

Неоклассическое направление, основанное А. Маршаллом, соединяет при определении меновых пропорций теорию предельной полезности и теорию трудовой стоимости. Неоклассики исходят из необходимости учета взаимодействия различных рыночных сил, влияющих на стоимость или рыночную цену (принципиальных различий в этих терминах они не видят): и спроса (предельной полезности), и предложения (издержек производства). Рыночная цена, по мнению А. Маршалла, определяется и полезностью, и издержками производства. При этом экономисты Запада единодушны в том, что в формировании цены товара участвуют все факторы производства: труд, земля, капитал и предпринимательский талант (рис. 3-1).

Появление во второй половине XX века концепций “человеческого капитала”, “демократизации собственности”, “экономики участия” показывает, что западными экономистами постепенно

признается роль рабочей силы, наемного труда в создании прибыли. Тем самым происходит сближение некогда диаметрально противоположных точек зрения - марксистской и немарксистских.

Таким образом, важнейшими составными элементами стоимости (цены) товара являются: 1) текущие материальные затраты предметов труда, 2) амортизация (износ средств труда) и 3) чистый продукт. Амортизация и чистый продукт представляют собой *добавленную стоимость*, ту часть стоимости товара, которую добавил, прирастил данный производитель, изготавливая товар (рис 3-1).

Деньги

Товары в принципе могут обмениваться непосредственно друг на друга (натуральный обмен, бартер). Однако при развитых рыночных отношениях возникают *деньги* - всеобщий эквивалент, т. е. товар, который служит исключительно для выражения цен других товаров и обмена на другие товары.

Современные деньги определяются как общепризнанное средство обращения. Они отличаются двумя свойствами: во-первых, это “декретные деньги”, т. е. назначаемые государством, и доверие к ним определяется не их собственной ценностью, а доверием к правительству; во-вторых, это средства (наличность, чековые и другие вклады), обладающие наибольшей ликвидностью, т. е. способностью быстро и легко обмениваться на любой другой товар.

Для современных теорий денег характерно, что сущность денег выводится из их функций, а их стоимость, или цена - из их покупательной способности. Обычно рассматриваются три функции денег: 1) *мера стоимости*, 2) *средство обращения* и 3) *мера накопления богатства*. Первая функция - все товары и услуги оцениваются в деньгах, вторая функция - деньги выступают посредником при купле и продаже товаров и услуг, третья функция - деньги служат для накопления богатства.

2. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ

*Спрос, факторы,
влияющие на него.*

Закон спроса

Спрос (D, demand) - это желание и возможность покупателей (потребителей) приобретать все возможные объемы товаров или услуг по любой из возможных цен в данный период времени. Различают индивидуальный и рыночный спрос. Спрос отдельного потребителя на рынке называется индивидуальным. Рыночный спрос представляет собой сумму индивидуального спроса всех потребителей данного товара. *Величина спроса* показывает взаимосвязь между данной ценой и данной величиной покупаемого товара. Соотношение между понятиями “спрос” и “величина спроса” наглядно показывает график кривой спроса (рис. 3-2). Если по оси абсцисс отложить все возможные количества покупаемого товара (Q), а по оси ординат - все возможные варианты цен (P) на него, то получим кривую спроса - D₀, как множество точек, которое выражает все возможные сочетания цен и количеств покупаемого товара в данный период. Каждая точка на кривой спроса показывает определенную величину спроса, т. е. количество товара, которое покупатели желают и в состоянии купить по данной цене. При прочих равных условиях снижение цены вызывает увеличение количества спроса на товар, и наоборот. *Закон спроса* выражает обратную связь между ценой товара и количеством спроса на него.

Зависимость между количеством спроса на товар и его ценой можно объяснить эффектом дохода и эффектом замещения. *Эффект дохода* состоит в том, что при снижении цены (что равнозначно росту дохода) товар становится дешевле относительно общей величины дохода и поэтому его можно купить в большем количестве, не отказывая себе в приобретении других товаров. *Эффект замещения* означает, что при снижении цены появляется стимул купить данный товар вместо аналогичных других, которые стали относительно дороже (если подешевела говядина, то сократится спрос на баранину, свинину, рыбу, птицу, так как станут больше приобретать говядину). Эффект дохода и эффект замещения определяют нисходящий характер кривой спроса, т. е. по мере снижения цены увеличивается величина спроса.

Кроме цены данного товара на спрос воздействуют другие, *неценовые факторы*, которые характеризуют потребителей данного товара. К неценовым факторам спроса относятся: потребительские вкусы и предпочтения, число потребителей на рынке, их доходы, цены на другие товары, ожидания потребителей. Неценовые факторы изменяют спрос, увеличивая или уменьшая его. Это означает, что при той же цене товара покупатели готовы купить его больше или меньше, либо что прежнее количество товара они готовы купить по более высокой (низкой) цене. Изменение спроса на графике выражается в виде *сдвига* кривой спроса: при увеличении спроса - вправо, от D₀ к D₁, а при уменьшении спроса - влево, от D₀ к D₂ (рис. 3-2).

Рассмотрим более подробно влияние доходов потребителей и цен других товаров на спрос. Изменение доходов покупателей влияет на спрос, но направление изменений зави-

Рис. 3-2. Кривые спроса

сит от категории товаров. В высокоразвитых странах выделяют *нормальные товары*, которые потребляет основная часть населения, и *товары низшей категории*, предназначенные для бедных и малообеспеченных.

Зависимость между изменением спроса на товары нормального качества (например, новый холодильник, расходы на отдых) и изменением доходов прямая, а в случае же с товарами низшей категории - обратная. С ростом доходов спрос на них уменьшается, и наоборот.

Цены на другие товары, влияя на поведение потребителей, также изменяют спрос. Направление изменения при этом зависит от вида товара, является ли он взаимодополняемым или взаимозаменяемым. *Взаимодополняемые (сопряженные) товары* - это товары, которые потребляются вместе. Взаимосвязь между спросом на данный товар и ценой сопряженного товара обратная. Если, например, резко снизились цены на видеомагнитофоны, то спрос на видеокассеты вырастет.

Взаимозаменяемые товары могут использоваться один вместо другого. Взаимосвязь между изменением цены взаимозаменяемого товара и изменением спроса на данный товар прямая. Если цена на птицу упала, то при прочих равных условиях спрос на говядину уменьшится.

Предложение, факторы, влияющие на него.

Закон предложения

Предложение (S, supply) показывает желание и способность производителей - продавцов поставлять на рынок различные объемы товаров или услуг по любой из возможных цен в данный период времени. Так же, как в случае со спросом, необходимо различать понятия "индивидуальное предложение" и "рыночное предложение", "предложение" и "величина предложения". *Величина предложения* показывает взаимосвязь между данной ценой и данной величиной предложения.

Если величина спроса находится в обратной зависимости от цены товара, то между ценой и величиной предложения существует прямая зависимость: если цена растет, то при прочих равных условиях на рынок поступит больше данного товара, так как производителю выгодно увеличить его производство и наоборот. *Закон предложения* выражает прямую взаимосвязь между ценой и величиной предложения товара.

Кривая предложения S_0 на графике (рис. 3-3) показывает все возможные сочетания цен и количества предложенного товара при прочих равных условиях. Согласно закону предложения она имеет восходящий характер.

Кроме цены данного товара на предложение влияют следующие неценовые факторы:

1 цены на ресурсы: взаимосвязь между ценами на ресурсы и предложением обратная. Снижение цен на ресурсы снизит издержки на производство единицы товара (средние издержки), поэтому для производителей поставка этого товара на рынок станет выгодной и предложение увеличится. Рост цен на ресурсы, увеличивая издержки производства, уменьшает предложение товара;

2 технология производства. Введение прогрессивных технологий, сокращая средние издержки производства, увеличивает предложение;

3 налоги и субсидии. Высокие налоги сокращают предложение, а субсидии, льготные кредиты при эффективном их использовании могут стимулировать рост производства и предложения;

Рис. 3-3. Кривые предложения

4) число производителей. Существует прямая зависимость между количеством продавцов и предложением на рынке;

5) ценовые ожидания продавцов также оказывают влияние на предложение. Если ожидается повышение цен на данный товар, то производители придержат его в данный момент и наоборот. Изменение предложения под действием неценовых факторов, среди которых определяющее значение имеет изменение средних издержек производства (цены на ресурсы, экономика производства, налоги и льготы), показано на рис. 3-3. Рост предложения приводит к сдвигу вправо кривой предложения от S_0 к S_1 , а уменьшение предложения - к сдвигу влево от S_0 к S_2 .

Эластичность спроса и предложения

Степень чувствительности спроса (или предложения) на товар к изменению его цены называется *эластичностью спроса* (предложения). У разных товаров она неодинакова и может быть измерена с помощью коэффициента эластичности.

Коэффициент эластичности (E - elasticity) показывает, на сколько процентов меняется количество спроса (или предложения) на данный товар при изменении его цены на один процент.

Если это отношение больше единицы, спрос считается эластичным, если меньше единицы - неэластичным. При единичной эластичности спроса коэффициент эластичности равен единице. Если изменение цены вообще никак не изменяет количество спроса, то имеет место совершенно неэластичный спрос. Когда же при неизменной цене количество спроса постоянно изменяется, то наблюдается совершенная эластичность спроса.

На рис.3-4 горизонтальная прямая N изображает совершенно эластичный спрос, а вертикальная прямая M - совершенно неэластичный спрос.

Всякий спрос является более эластичным в области высоких цен и малых объемов спроса и неэластичным в области низких цен и больших возможных продаж.

Примером неэластичного (слабо эластичного) спроса может служить спрос на лекарства, многие товары первой необходимости (например, хлеб): как бы не менялась цена на эти товары, спрос на них меняется мало или совсем не меняется. Поэтому рост цены ведёт к увеличению валового дохода - произведения цены на объём продаж, и наоборот.

При единичной эластичности спроса изменение цены не ведет к изменению выручки, так как снижение цены компенсируется таким же повышением объема продаж товара. Если спрос на данный товар эластичен, т. е. небольшое снижение цены на товар вызывает большее увеличение величины спроса, то фирма не окажется в проигрыше от такого снижения и получит в итоге больше дохода.

Следовательно, при эластичном спросе цена и выручка меняются в противоположных направлениях, а при неэластичном спросе - в одном направлении.

Концепция эластичности применима также и для изучения предложения товара. Изменение предложения определяется трудностями в перераспределении ресурсов между отраслями, что связано с фактором времени: предложение менее эластично на коротком отрезке времени и более эластично на протяжении длительного периода, когда можно приспособиться к изменившейся рыночной ситуации. Эластичность спроса товаров имеет важное значение для практики, данный вопрос тщательно изучается и учитывается в рыночной стратегии любой фирмы.

3. “НЕВИДИМАЯ РУКА РЫНКА”. ДОСТОИНСТВА И ОГРАНИЧЕННОСТЬ РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА РЕГУЛИРОВАНИЯ

Рассмотрим механизм взаимодействия покупателей - потребителей и производителей - продавцов на рынке совершенной конкуренции, которому присущи следующие признаки: 1) наличие множества индивидуальных покупателей и продавцов однородного товара (например, пшеница, яблоки); 2) отсутствие препятствий, барьеров для входа в рынок и ухода с него; 3) свобода получения информации, отсутствие издержек по заключению сделок купли-продажи товара; 4) невозможность для отдельного покупателя и продавца влиять на рыночную цену.

В чистом виде такая модель рынка отсутствует, но ее анализ позволяет уяснить природу современного регулируемого рыночного хозяйства.

Рыночное равновесие и механизм его достижения

Покупатели предъявляют рыночный спрос на товар (услугу), а продавцы осуществляют рыночное предложение данного товара. *Рыночное равновесие* и *равновесная цена* устанавливаются на рынке при равенстве величины спроса величине предложения данного товара. При равновесной цене отсутствует как *избыток* - превышение величины предложения над величиной спроса, так и *дефицит* - превышение величины спроса над величиной предложения.

Дефицит и избыток образуются в случае нарушения рыночного равновесия, при отклонении рыночной цены от равновесной. На рис. 3-6 точка равновесия E (equilibrium - равновесие) показывает равенство величины рыночного спроса величине рыночного предложения (Q_E). Рыночному равновесию соответствует равновесная цена P_E . Дефицит может возникнуть при снижении цены от P_E к P_1 , а избыток - при росте цены от P_E к P_2 .

При дефиците некоторые более богатые или более заинтересованные покупатели предпочтут купить товар по более высокой цене, чем вообще остаться без него. Рост цены создает стимул для производителей увеличивать количество предложения, при этом количество спроса будет сокращаться, до тех пор, пока рыночная цена не совпадет с равновесной. В итоге рыночное равновесие будет достигнуто, но для части потребителей (более бедных) данный товар станет

недоступен. Однако объем продаж при равновесной цене является наибольшим из возможных на рынке при данных спросе и предложении. Если же рыночная цена временно установилась выше равновесной, то образуется избыток. В этом случае инициативу проявят продавцы. Некоторые из них, стремясь выйти из сложившейся ситуации с наименьшими потерями, начнут продавать товар по более низкой цене. Снижение цены увеличит количество спроса и будет побуждать сокращать количество предложения, восстанавливая рыночное равновесие и равновесную цену. Однако некоторые производители при этом могут разориться, другие будут вынуждены уйти с данного рынка.

Таким образом, “невидимая рука” рынка поддерживает рыночное равновесие, воздействуя через рыночную цену на силы спроса и предложения.

Достоинства “невидимой руки” рынка

Рыночный механизм характеризуется ориентацией производителей на спрос потребителей. Изменение спроса заставляет производителей перераспределять ресурсы между отраслями и видами производств, сокращать выпуск одних товаров и налаживать производство других, пользующихся спросом. Тем самым рыночная экономика выступает как механизм регулирования распределения ресурсов, структуры экономики в соответствии со структурой изменяющихся в обществе потребностей.

В центре рыночного хозяйства стоит потребитель. Без вмешательства извне участники рыночного процесса решают вопрос о том, что производить, в каких количествах. Длительный разрыв между рыночным спросом и производством здесь невозможен, так как это противоречит интересам всех участников рыночного процесса. Поэтому рыночный механизм исключает дефицитность экономики (разумеется в пределах ресурсов, которыми располагает данная страна).

Достоинством рыночного хозяйства является также *поощрение эффективности производства*. Ориентируясь на цены, устанавливаемые рынком, производители стремятся снизить издержки производства, используя нововведения, и тем самым получить больший доход. Тот производитель, который следует этим “указаниям” рынка, вознаграждается укреплением своего положения, кто их игнорирует, может разориться.

Таким образом, и второй основной экономической вопрос любого общества - как производить, с какими издержками - рыночное хозяйство решает вполне удовлетворительно. Рыночный механизм заинтересовывает производителя в эффективном производстве тех товаров и услуг, на которые имеется рыночный спрос.

Ограниченность рыночного регулирования

Вместе с тем, рыночный механизм - не идеальный способ регулирования общественного производства. Он не избавлен от противоречий и ограничений.

Рыночная конкуренция по самой своей природе порождает *тенденцию к монополизации*. Из массы мелких производителей выделяются наиболее крупные, которые стремятся полностью овладеть рынком. Чтобы предотвратить такое саморазрушение рынка, необходимо на определенном уровне его развития осуществлять за этим процессом целенаправленный контроль.

Механизм “невидимой руки” рынка также не улавливает *проблему долгосрочного развития экономики*. Рыночное хозяйство развивается неравномерно, периоды ускоренного роста чередуются с периодами застоя. Интересы экономической эффективности требуют, чтобы эти циклические колебания были максимально сглажены. Более того, в современных условиях быстрый экономический рост на стихийной основе становится вообще невозможным. Для ускорения нововведений нужны солидные ассигнования как на долгосрочные научные исследования, так и на практическую реализацию их результатов. Поскольку рыночная саморегуляция по самой своей природе эффективна лишь в краткосрочной перспективе, то необходима сознательная корректировка направленности экономического роста.

Чистая рыночная экономика и бережлива, и расточительна в одно и то же время. Стихийно приспособляясь к изменяющимся платежеспособным потребностям, она лишь задним числом сигнализирует о сложившихся диспропорциях, например, о том, что какого-то товара произведено больше, чем требуется. Изменение пропорций сопровождается потерями ресурсов, которые были израсходованы на создание излишней продукции. Циклическое развитие производства сопровождается недоиспользованием ресурсов, включая и трудовые.

Ориентируясь только на индивидуализированный платежеспособный спрос, рынок также не может уловить те потребности, которые могут предоставляться не отдельным покупателям, а обществу в целом. Эти общественные потребности удовлетворяются так называемыми общественными благами (содержание армии, борьба с эпидемиями, охрана общественного порядка и т. п.).

Стремление к максимизации прибыли за счет экономии на издержках производства ведет к загрязнению окружающей среды и истощению невозпроизводимых естественных ресурсов. Дело в том, что рынок игнорирует интересы третьих лиц - тех, кто не является ни продавцом, ни покупателем данного товара.

Социальная ограниченность рынка заключается в том, что он не может реализовать принцип социальной справедливости. Вопрос о том, для кого производить, решается в пользу тех, кто имеет больший доход, богатство. Поэтому многие жизненно необходимые товары и услуги в рыночной экономике недоступны семьям бедняков. Между тем современная гуманистическая культура требует обеспечить всем людям определенный жизненный стандарт независимо от трудового вклада. Рыночный механизм “невидимой руки” в принципе не предназначен для решения этой задачи.

Ограниченность рыночного регулирования частично преодолевается государственным вмешательством в экономику.

Основные понятия

Рыночное хозяйство	Величина предложения
Рынок	Закон предложения
Конкуренция	Эластичность спроса и предложения
Товар	
Стоимость (цена)	Рыночное равновесие
Добавленная стоимость	Равновесная цена
Спрос	Дефицит
Величина спроса	Избыток
Закон спроса	“Невидимая рука” рынка
Предложение	

Вопросы, упражнения и задачи

1. Что подразумевается под полезностью товара в экономической теории? Можно ли говорить о полезности любых товаров, ведь регулярное потребление алкоголя, наркотиков приводит к физической и духовной деградации человека?
2. На производство единицы продукции затрачено сырья, материалов на 5 долл., топлива, энергии - 1 долл. Амортизация составила 10 долл., чистый продукт - 14 долл. Стоимость товара - 30 долл. Определите добавленную стоимость.
3. Приведите конкретные примеры воздействия на спрос следующих факторов и покажите эти изменения с помощью графиков: а) цена данного товара; б) вкусы и предпочтения потребителей; в) число покупателей на рынке; г) денежные доходы потребителей; д) цены на взаимозаменяемые и взаимодополняемые товары; е) ожидания потребителей по поводу будущих цен и доходов.
4. Пусть цена товара уменьшилась на 10 %, а величина спроса увеличилась на 5 %. Найдите ценовой коэффициент эластичности. Какой вид спроса - эластичный, неэластичный, единичный - имеет место в данном случае? Назовите товары, спрос на которые может иметь примерно такую эластичность.
5. Приведите конкретные примеры воздействия на предложение следующих факторов: а) цены на ресурсы; б) технология; в) число продавцов на рынке; г) налоги и субсидии; д) цены на другие товары; е) ценовые ожидания. Проиллюстрируйте ответ с помощью графиков.
6. При равновесной цене 5 долл. объем рыночного спроса и предложения равен 500 ед. товара. Объясните с помощью графика, как будет действовать механизм “невидимой руки” рынка, если цена товара неожиданно а) увеличится до 7 долл., б) снизится до 3 долл.? Кто будет выигрывать, а кто проигрывать от таких отклонений цены от равновесного уровня?
7. Из перечисленных ниже процессов выделите те, которые чистая рыночная экономика будет улавливать или, наоборот, игнорировать: 1) ухудшение окружающей среды вследствие производственной деятельности; 2) содержание национальной армии; 3) охрана отдельных

объектов, принадлежащих конкретным собственникам; 4) недоступность высшего образования для детей бедняков; 5) обеспечение новых отраслей высококвалифицированными кадрами; 6) потребность населения в развлекательной литературе; 7) сохранение сокровищ национальной культуры в библиотеках, архивах, музеях; 8) постройка маяка, который служит ориентиром для кораблей; 9) перераспределение ресурсов в наиболее прибыльные отрасли.

8. Укажите признаки, раскрывающие а) достоинства, б) ограниченность рыночного механизма регулирования:

- 1) поощрение риска, инициативы, ответственности, частного эгоистического интереса;
- 2) усиление социального расслоения населения;
- 3) оперативное реагирование производства на изменение текущего спроса;
- 4) нацеленность на максимизацию дохода, прибыли, в первую очередь путем снижения издержек производства;
- 5) перераспределение ресурсов между отраслями с учетом средне^о и долгосрочных целей развития экономики;
- 6) циклическое развитие;
- 7) неполная занятость производственных ресурсов.

Библиографический список литературы

1. Макконнелл К., Брю С. Экономикс. - Т. 1. - Гл. 4, 5. - С. 61 - 93.
2. Курс экономической теории / Под. ред. Е. А. Чепурина, М. Н. Киселева - М.: МГИМО, 1993 - Разд. 2. - Гл. 5, 6. - С. 43 - 92.
3. Политическая экономия. / Под ред. В. В. Радаева. - М.: Изд-во МГУ, 1992. - Гл. 9, 11, 12. - С. 83 - 88, 97 - 117.
4. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. - Гл. 3. - С. 40 - 56.
5. Хейне П. Экономический образ мышления. - М.: Дело, 1993. - Гл. 4. - С. 101 - 134.
6. Экономика и бизнес / Под ред. В. Д. Камаева - М.: Изд-во МГТУ им. Баумана, 1993. - Гл. 5, 6. - С. 61 - 94. - Гл. 21. § 1. - С. 297 - 299.

ТЕМА 4. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЫНОЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

1. Функции и основные формы государственного регулирования экономики.
2. Основные концепции экономической политики современного государства.
3. Ограниченность государственного регулирования экономики. Разгосударствление в современной России.

1. ФУНКЦИИ И ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ

ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

ЭКОНОМИКИ

Функции государства в рыночном хозяйстве

Ограниченность рыночного саморегулирования в решении многих важных экономических и социальных задач требует, чтобы недостатки рыночной стихийности восполнялись целенаправленным государственным регулированием.

В процессе эволюции государственного регулирования можно выделить несколько этапов. Долгое время (XVII в. - середина XIX в.) буржуазное государство играло роль “ночного сторожа”, т. е. ограничивалось обеспечением самых общих условий производства (прежде всего, правовых норм), не вмешиваясь активно в сам производственный процесс. Начиная с конца XIX в., экономика достигает такой степени сложности, что стихийное рыночное саморазвитие начинает грозить острыми социально-экономическими потрясениями. После “Великой депрессии” 1929-1933 гг. возникает система постоянного и активного участия государства в управлении рыночным хозяйством. На смену саморазвивающейся рыночной экономике (“дикому капитализму”) приходит регулируемое рыночное хозяйство.

В современном хозяйстве государство выполняет четыре основные экономические функции, необходимые для сохранения рыночной системы (рис. 4-1):

1. Обеспечение правовой базы и общественной атмосферы, способствующих эффективному функционированию рынка (обеспечение “мягкой” инфраструктуры рынка).

2. Защита конкуренции, борьба с монополизмом.

3. Стимулирование экономического роста путем сбалансированного и стабильного развития различных секторов экономики (структурная политика).

4. Перераспределение доходов и богатства для обеспечения социальной справедливости. Иными словами, государство стремится “очеловечить” рыночный механизм, сделать его приемлемым для подавляющего большинства граждан.

Обеспечение правовой базы	Стимулирование экономического роста	Защита конку- ренции	Перераспреде- ние доходов и богатства
---------------------------------	---	----------------------------	---

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВА

ОГРАНИЧЕННОСТЬ РЫНОЧНОГО САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ

Экономическая неэффективность	Социальная несправедливость		
Проблема дол- госрочного развития эко- номики	Загрязнение окружающей среды	Проблема производст- ва общест- венных благ	Тенденция к монопо- лизму

Рис. 4-1. Ограниченность рынка и экономические функции государства.

Основные методы государственного регулирования экономики

Вековой опыт государственного регулирования позволил накопить обширный набор методов и форм воздействия на рыночное хозяйство.

Следует выделить следующие основные формы государственного регулирования современной экономики.

1. **Обеспечение правовой инфраструктуры.** Экономическое законодательство складывается из следующих основных элементов.

Антимонопольное законодательство. Его задача-максимум - предотвращение формирования опасных для общества монополий, задача-минимум - снижение негативных последствий от их деятельности.

Законодательство о собственности. Государство определяет объекты и субъекты отношений собственности, объем правомочий собственников, гарантирует защиту их прав. Субъекты различных форм собственности в принципе должны пользоваться равной защитой.

Налоговое законодательство. Законодательство о налогах призвано отражать основные приоритеты национальной политики. Для оптимального функционирования экономики налоговое законодательство обязательно должно быть стабильным.

Законодательство о труде и социальной защите. Речь идет о регулировании взаимоотношений между предпринимателями, наемными работниками и государством - верховным арбитром. Социальные гарантии должны, с одной стороны, защищать работников от произвола предпринимателей, но не лишать их стимулов к экономической активности.

Законодательство об охране природы. Его главные задачи - определить предельно допустимые нормы вторжения в экологическую среду, а также меры ответственности за их нарушение.

Законодательство о защите прав потребителей. Оно определяет права потребителей - физических лиц, приобретающих товары и услуги для личных бытовых нужд, а также механизм реализации этих прав.

2. **Государственное предпринимательство** - это организация деятельности предприятий, находящихся в государственной собственности.

В государственный сектор рыночного хозяйства входят прежде всего предприятия тех отраслей (инфраструктура, особенно транспорт и связь, военная промышленность), которые производят *общественные блага* - услуги, потреблять которые может только общество в целом. Кроме того, государство часто прямо и непосредственно берет под свой контроль естественные монополии - отрасли производства, в которых конкуренция принципиально невозможна (газоснабжение, производство электроэнергии и т.д.).

Хотя в целом в рыночном хозяйстве государственное предпринимательство не может стать главной формой, в названных отраслях оно играет большую, часто преобладающую роль. В отличие от частного бизнеса, для государственных предприятий максимизация прибыли не является основной целью их деятельности.

3. **Социальная политика** направлена на обеспечение определенного стандарта благосостояния с целью поддержания экономической и социальной стабильности в обществе, стимулирования экономического роста. Составной частью социальной политики является материальная поддержка наиболее "слабых" групп населения.

Следует отметить, что в высокоразвитых странах бедные составляют меньшинство граждан, а в России - большинство. В связи с этим социальная политика легко становится разменной монетой в политических баталиях: политические лидеры в борьбе за голоса избирателей часто выступают с инициативами, выполнение которых мало реально.

4. **Бюджетно-финансовая (фискальная) политика** - это сбор и эффективное использование средств государственного бюджета. Результатами этой деятельности должны стать, во-первых, минимизация дефицита госбюджета и, во-вторых, эффективное распределение финансовых ресурсов по различным программам, отраслям и регионам.

5. **Денежно-кредитная (монетарная) политика** заключается в регулировании массы денег в обращении. Бюджетно-финансовая и денежно-кредитная политика настолько тесно взаимосвязаны, переплетены, что в последнее время всё чаще используется понятие "*фискально-монетарная политика*" (или "бюджетно-монетарная смесь").

Централизованное планирование как форма государственного регулирования

При осуществлении государственного регулирования экономики необходимо добиваться *планомерности* - сознательного регулирования важнейших экономических пропорций в соответствии с избранными приоритетами. Для достижения планомерности осуществляется комплексная централизованная плановая деятельность.

Различают следующие *виды планов*:

- 1) планы развития экономики в целом (годовые, пятилетние и т.д.);
- 2) программно-целевые планы, рассчитанные на осуществление каких-либо преобразований в отдельных сферах экономики (Программа приватизации, Программа конверсии) или в отдельных регионах.

Все виды плановой деятельности можно осуществлять двумя *методами*:

- 1) *директивное планирование* - планы-приказы, предназначенные для обязательного выполнения, которые предназначены, прежде всего, для государственных предприятий (например, госбюджет - финансовый план страны);
- 2) *индикативное планирование* - планы-рекомендации, участие в которых не обязательно, но стимулируется и поощряется государством (например, программа ИСОП).

В развитых странах мира плановая деятельность государства есть важный элемент экономической политики. При этом планирование носит преимущественно программный характер и осуществляется в основном индикативными методами. Большое значение для государственного планирования в рыночном хозяйстве имеет разработанный американским экономистом российского происхождения В. Леонтьевым метод контроля за межотраслевыми потоками товаров и услуг, за разработку которого его автор был удостоен Нобелевской премии по экономике. По мере углубления мирохозяйственных отношений планирование экономического развития отдельных стран дополняется межгосударственным планированием.

В России низкая эффективность административного тотального планирования в советский период сформировала сильную антипатию по отношению к плановой деятельности как таковой. В результате

упадка плановой деятельности (особенно, долгосрочной) развитие экономики страны приобрело в 90-е годы хаотичный, трудно предсказуемый характер.

2. ОСНОВНЫЕ КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ СОВРЕМЕННОГО ГОСУДАРСТВА

Основные концепции экономической политики современного государства

Различные формы государственного регулирования экономики находятся по отношению друг к другу в отношениях не столько гармонии, сколько противоречия. Причина таких отношений - противоречивость самих экономических функций государства. Так, чтобы минимизировать безработицу, государство должно увеличивать ассигнования на развитие производства. Рост расходов госбюджета ведет к образованию дефицита, денежной эмиссии и высокой инфляции. Чтобы сбить инфляцию, государство обязано перейти к жесткой экономии своих финансовых ресурсов, что неизбежно приведет к снижению спроса на труд, росту безработицы и сокращению социальных пособий.

В XX в. сложились две основные научные школы, по разному решающие вопросы о приоритетах экономической политики и о важнейших формах государственного регулирования (табл. 4-1).

1. *Кейнсианство* возникло в 30-е годы и преобладало в экономической политике развитых стран до конца 70-х годов. Его основоположник Дж. М. Кейнс считал, что рыночная саморегуляция в принципе не может эффективно распределять и использовать ресурсы, а потому для увеличения занятости и экономического роста следует максимально стимулировать спрос. С этой целью необходимо:

а) активизировать перераспределение национального дохода че-рез госбюджет (осуществлять активную фискальную и социальную политику);

б) широко использовать кредитно-финансовые регуляторы (льготное кредитование, государственные заказы бизнесу) для сглаживания циклических колебаний, поддержания высоких темпов роста и уровня занятости - осуществлять активную и гибкую кредитно-денежную политику.

в) создать обширную зону государственного предпринимательства, включающую государственные и смешанные предприятия.

Кейнсианская модель государственного регулирования органически связана с инфляционным финансированием госбюджета.

Таблица 4-1

Кейнсианский и неоклассический подходы к проблеме государственного регулирования экономики

Проблемы Государственного регулирования экономики	Кейнсианство	Неоклассические теории (монетаризм и др.)
Роль государства в современной Экономике	Значительная	Ограниченная
Приоритеты и цели государственного вмешательства	Стимулирование экономического роста развития, гашение циклических колебаний безработицы, социальная стабильность	Обеспечение свободы функционирования рынка, сдерживание инфляции
Главные инструменты государственного вмешательства	Бюджетные расходы, налоги, банковский процент и норма обязательных резервов, социальные расходы	Правовые нормы, банковский процент и норма обязательных резервов
Кредитно-финансовая политика	Гибкая	Стабильная
Государственные расходы	Высокие	Минимальные

Налоги	Высокие, меняющиеся по фазе цикла	Низкие устойчивые
Бюджетный Дефицит	Необходимый инструмент регулирования условий кризиса	Вреден

и

Когда в 70-е годы условия воспроизводства резко ухудшились, то спираль инфляции начала угрожать подрывом экономики. Кроме того, активизация государственного регулирования вела к росту бюрократизма, снижала гибкость управления, столь важную в условиях НТР. Экономический кризис 1979-1981 гг. стал кризисом кейнсианской модели государственного регулирования и предопределил переход к новой, неоклассической модели.

2. Преобладающей формой *неоклассической модели* стал *монетаризм*, а его идеологом - М. Фридмен. Изменение модели государственного регулирования заключалось в отказе от стимулирования спроса, в переходе к воздействию на предложение.

В соответствии с этими принципами неоклассики рекомендуют:

а) снижать налоговое бремя, предоставлять предпринимателям налоговые льготы;
б) отказаться от широкомасштабных финансовых ассигнований (в том числе на социальные программы) и манипулирования предложением денег в пользу политики бездефицитного бюджета и устойчивого роста денежной массы;

в) приватизировать значительную часть государственной собственности для расширения сферы эффективного действия рынка.

г) сосредоточить деятельность правительства не на "латании дыр" в экономике, а на выработке эффективных "правил игры" (правовых норм) для бизнеса и на контроле за их соблюдением.

Осуществление монетаристских рецептов в 80-90-е годы выявило как сильные, так и слабые их стороны. С одной стороны, жесткая финансовая политика позволила сбить накал инфляции в развитых странах Запада. С другой стороны, политика рейганомики в США и тэтчеризма в Англии сопровождалась заметным понижением уровня жизни значительной массы населения, усилением дифференциации доходов.

Неоклассики уверены, что рыночное хозяйство есть "лучший из миров", и часто доходят до проповеди полного невмешательства государства в рыночное хозяйство. Как с юмором заметил один из коллег М. Фридмена: "Мы считаем, что государство должно заниматься лишь обороной и строительством дорог, но некоторые из нас не уверены насчет дорог". Впрочем, подобный "рыночный экстремизм" отнюдь не вызывает всеобщего одобрения, критики этих идей называют их "либерально-анархистскими".

Различия между кейнсианством и неоклассикой - это отнюдь не противоречие между концепцией огосударствления рынка и теорией рынка, свободного от государства. По существу, речь идет о двух школах, которые одинаково признают необходимость дополнения рыночной саморегуляции сознательным централизованным регулированием, хотя и в разной степени и различными методами. В реальной экономической политике часто используют инструменты из обоих арсеналов (например, сочетают снижение налогов с гибким предложением денег).

Если проследить долгосрочную динамику доли государственных расходов в валовом внутреннем продукте (ВВП) как важнейшего обобщающего показателя роли государства в экономике (табл. 4-2), то разница между кейнсианским и неоклассическим периодами регулирования практически не заметна.

Таблица 4-2

Динамика доли государственных расходов в ВВП, %

СТРАНЫ	1880 г.	1929 г.	1960 г.	1980 г.	1993 г.
Германия	19	31	33	48	51
Великобритания	10	24	33	43	45
США	7	10	28	32	39
Япония	10	19	21	32	35

Составлено по: Гайдар Е. Аномалии экономического роста. - М.: "Евразия", 1997. - С. 37.

В России "звездным часом" для экономистов-монетаристов стал 1992 г. Именно неоклассическая программа государственного регулирования являлась главным стержнем "*гайдарозкономики*". Российские "шокотерапевты", однако, не обратили внимания ни на важность правового регулирования, ни на сомнительность ис-пользования в переходной экономике неоклассических рецептов, рассчитанных на высокоразвитое рыночное хозяйство. Отрезвление от неоклассической "шоковой терапии" наступило весьма быстро, что привело к сильному снижению популярности в России "либерально-анархистских" идей.

Сравнительный анализ

государственного регулирувания экономики в высокоразвитых странах

Существует несколько параметров, по которым можно оценить масштабы государственного участия в экономической жизни. Сравнение показателей доли государственных расходов в ВВП как главного из них указывает на серьезные различия между разными национальными моделями смешанной экономики.

Экономика Швеции, где государственные расходы доходят до 60 % ВВП, выглядит наиболее "огосударственной" практически по всем показателям. Однако экономическая "слабость" государства в США и в Японии - скорее видимость, просто там используются более скрытые методы государственного контроля.

В шведской модели правительство занимается в первую очередь перераспределением доходов, облагая предпринимателей высокими налогами и проводя интенсивную социальную политику. Социал-демократы Швеции, являющиеся ведущей политической силой в стране, руководствуются принципом - дать предпринимателям заработать больше, а присвоить меньше. В результате такой своего рода "ультракейнсианской" политики в Швеции удерживается крайне низкая безработица, уволить работника без согласия профсоюза предприниматели практически не могут, а шведские пенсионеры получают доходы, мало отличающиеся от их прежней зарплаты.

Социальная политика является главным направлением государственного регулирования в большинстве стран Западной Европы, хотя между ними и есть существенные различия. Например, если в Швеции делается ставка на государственные социальные гарантии и социальные пособия, то в Германии правительство стимулирует социализацию прежде всего на внутрифирменном уровне (приобретение рабочими акций своих фирм, участие в управлении ими).

Американское государство использует преимущественно законодательные и кредитно-финансовые приемы регулирования. Антитрестовское законодательство давно признано хрестоматийным образцом для подражания; менее известно, что в США существует, например, жесткое экологическое законодательство, которое серьезно ограничивает частнособственническую инициативу. Другой высокоэффективный рычаг - это Федеральная резервная система (ФРС), в которую входят 12 региональных банков, коллективно выполняющих функции центрального банка. Главным объектом заботы американского правительства традиционно является скорее предприниматель, чем наемный работник. В его деятельности наиболее сильна приверженность неоклассическим рекомендациям.

Своеобразно построено государственное регулирование в Японии. С одной стороны, чисто количественные параметры государственного участия в экономике здесь относительно низки; с другой стороны, исследователи часто пишут о всеилии государственного регулирования в японской экономике. Парадокс объясняется "просто": специфика государственного регулирования в Японии не в количестве, а в качестве. "Бюрократическая элита не царствует и не правит, но вынашивает замыслы, дискутирует, убеждает, поддерживает... - пишет американский экономист Э.Воуджел. - Их талант заключается в том, чтобы, не становясь самим управляющими, создать условия для сильных частных игроков".

Немногочисленные государственные чиновники Страны восходящего солнца эффективно посредничают в трудовых конфликтах, стимулируют внешнеэкономическую экспансию (через таможенные тарифы, налоговые льготы и даже прямые государственные субсидии), а самое главное, осуществляют перспективное индикативное планирование. С 50-х годов общегосударственное планирование в Японии успешно выполняло мобилизующую роль, и этот опыт уже в 60-е годы стал объектом для подражания в Южной Корее. Видимо, японская модель "корпоративного коммунизма" является своего рода "золотой серединой" между западноевропейскими вариантами социального рыночного хозяйства и американским "государством всеобщего благосостояния".

3 ОГРАНИЧЕННОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ. РАЗГОСУДАРСТВЛЕНИЕ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Закон непреднамеренных последствий и провалы правительства

Система государственного регулирования экономики несет в себе неустранимое противоречие. С одной стороны, провалы рынка, его недостаточная экономическая эффективность и неспособность решать социальные проблемы требуют правительственного вмешательства. С другой стороны, деятельность правительства часто ведет к распространению неэффективности и неравенства даже на тех рынках, которые могли бы хорошо функционировать и без государственного регулирования.

Причины неудач правительства двояки. Во-первых, действует закон непредвиденных последствий. Во-вторых, возникают явления, которые называют провалами правительства.

Закон непреднамеренных последствий - это свойство действий правительства приносить неожиданные отрицательные эффекты в дополнение к тем положительным, которые были целью этих действий. Выплата пособий по безработице, например, имеет ожидаемый полезный эффект - помощь безработным, но может иметь также и непреднамеренный отрицательный эффект - рост числа безработных из-за снижения их активности в поиске работы. В силу взаимной противоречивости исходных задач государственного регулирования практически любое действие правительства обязательно приведет одновременно как к позитивным, так и к негативным последствиям. Поскольку деятельность правительства, в отличие от деятельности какой-либо фирмы, затрагивает всех граждан страны, они реагируют на эти неизбежные просчеты гораздо болезненнее, чем на просчеты отдельных фирм.

Кроме того, в деятельности правительства существует тенденция к сознательному осуществлению программ, которые не устраняют, а, напротив, усиливают экономическую и социальную неэффективность. Ситуации, при которых политика правительства ослабляет эффективность использования ресурсов в сравнении с рыночным механизмом, усиливает социальную напряженность в обществе, называют *провалами правительства*.

Эти ситуации возникают, прежде всего, в связи с тем, что в условиях представительной демократии депутаты (представители граждан) часто действуют как "искатели политической ренты", как люди, максимально озабоченные ростом своей популярности в глазах избирателей. *Рентоискательство*, популистская озабоченность депутатов толкает их к защите программ, дающих заметный сиюминутный результат, к принятию решений, чьи положительные последствия наиболее понятны рядовым избирателям. Поэтому законодательная власть может принять заведомо неэффективное с экономической и социальной точек зрения решение, если его отрицательные последствия не очевидны. Ярким примером является ваучерная компания 1992-1994 гг. в России: рядовые граждане первоначально с одобрением восприняли возможность что-то бесплатно получить, хотя многие экономисты сразу предупреждали, что эта компания приведет не к народной, а к номенклатурной приватизации.

Государственный аппарат также подвержен бюрократизму, тенденции к постоянному возрастанию, несмотря на регулярные попытки его сокращения, а также сращиванию с отдельными фи-нансово-промышленными группами (приоритетной защите их ин-тересов в экономической политике). Широкое распространение во многих странах (в том числе и в России) получил легальный и нелегальный *лоббизм* - "проталкивание" небольшими, но сплоченными группами (из отраслевой и региональной бизнес-элиты, из национальных меньшинств) хозяйственных законопроектов (например, норм налогообложения), выгодных именно этим группам, но безразличных или даже вредных широким массам рядовых избирателей. Для этого организуются пропагандистские компании в средствах массовой информации, финансируются избирательные компании "своих" партий и политиков, используется и банальный подкуп. В результате консолидированный интерес немногих избирателей одерживает победу над распыленными интересами большинства.

Рентоискательство депутатов и лоббизм влиятельных групп избирателей ведут к тому, что действия правительства могут осознанно ухудшать развитие национального хозяйства.

Таким образом, хотя государственное регулирование составляет необходимый элемент современного рыночного хозяйства, оно тоже имеет свои отрицательные стороны. Есть сферы экономики, где рынок малоэффективен, но есть и сферы, которым вмешательство государства принципиально противопоказано. Общее требование к государственному регулированию в развитом рыночном хозяйстве формулируется следующим образом: государство должно способствовать улучшению работы рыночного механизма, но не стремиться подменить его.

Особенности

разгосударствления

экономики в развитых

странах Запада

и в России

Переход от кейнсианства к монетаризму в экономической политике предполагает значительное сокращение размеров государственного сектора. В постсоциалистических странах разгосударствление тоже является главным звеном экономических реформ. Однако между этими двумя процессами есть принципиальные различия.

Разгосударствление (деэтизация) в высокоразвитых странах - это переход от одной модели смешанной экономики (с некоторым перекосом в сторону огосударствления) к другой ее модели (с преобладанием элементов рыночного регулирования). Государственный сектор в этих странах никогда

не доминировал, всегда функционировал на фоне рыночного механизма (табл. 4-3), поэтому перестройка госсектора осуществляется относительно безболезненно, не вызывает острых социальных конфликтов.

В так называемых социалистических странах экономика была поражена двояким монополизмом: во-первых, монополией государства на средства производства, на управление ими и, во-вторых, как следствие первого, монополией отдельных предприятий на производство тех или иных продуктов. Последствия этого “советского” монополизма и обуславливают качественную специфику разгосударствления экономики России.

Таблица 4-3

Роль государственных предприятий в странах со смешанной
и командной экономикой в 80-е годы, в %

Страны	Доля в добавленной стоимости	Доля в численности занятых
СССР	96	...
Польша	82	72
Венгрия	65	70
Франция	17	15
ФРГ	11	8
США	1	2

Источник: Савас Э. С. Приватизация - ключ к рынку. - М.: Дело, 1992. - С. 382.

Для постсоциалистических стран разгосударствление - это сокращение сферы и объема государственного вмешательства в экономику, форма перехода от командной экономики к регулируемому рыночному хозяйству. Ввиду отсутствия опыта такого перехода разгосударствление экономики России оказывается несравненно более сложным процессом, чем деэтизация на Западе. Действительно, если в развитых странах денационализированные предприятия растворяются в рыночной конкурентной среде, то в нашей стране этой среды практически не было, она являлась не предпосылкой разгосударствления, а ее желаемым результатом. Формально-юридическую денационализацию предприятий осуществить относительно легко. Однако простая перемена титулов собственности здесь не только не решает старых проблем экономики, но даже порождает новые. Не ограниченное государственным контролем предприятие-монополист, ставшее самостоятельной фирмой, оказывается перед сильным соблазном резко увеличить свои доходы за счет повышения цен на выпускаемую продукцию при сокращении ее количества и понижении качества. Поэтому процесс разгосударствления экономики России неотрывно связан с проблемой ее демонаполизации.

Мероприятия по разгосударствлению постсоциалистической экономики очень многообразны: это и либерализация рынков без юридического изменения титулов собственности, это и приватизация.

Либерализация рынков есть система мер по стимулированию конкуренции, по переводу государственных предприятий на рыночный режим. С этой целью государство в переходный период, во-первых, дробит старые производственные ячейки: разукрупняет предприятия-гиганты (если это целесообразно), ликвидирует отраслевые министерства-монополисты. Во-вторых, оно целенаправленно стимулирует конкуренцию со стороны новых отечественных производителей - поощряет диверсификацию (расширение ассортимента) производства на старых предприятиях, а также развитие “молодого” предпринимательства. Тем самым создаются условия, при которых государственные предприятия-монополисты начинают конкурировать как с другими госпредприятиями, расширяющими сферу своей деятельности, так и с негосударственными коммерческими структурами. В-третьих, государство стимулирует конкуренцию со стороны зарубежных производителей: поощряет импорт, стремится создать благоприятный ин-вестиционный климат для деятельности в России зарубежных фирм, совместных предприятий. В результате бывшим госпредприятиям-монополистам приходится бороться за рубль потребителя с сильными зарубежными конкурентами. Наконец, антимонопольное законодательство также ограничивает засилье монополистов и либерализует рынок.

Приватизация, несомненно, является одним из важнейших звеньев политики разгосударствления. *Приватизация* в широком смысле слова - это преобразование государственной собственности в частную и другие формы собственности. Строго говоря, приватизацией в собственном смысле слова следовало бы называть только передачу собственности в частную (индивидуальную) собственность. Однако исторически сложилось так, что этот термин используют более широко, для обозначения любых изменений государственной формы собственности (даже если новым коллективным собственником становится, например, акционерное общество, т. е. тысячи или десятки тысяч совладельцев).

После острых дискуссий 1991- 1992 гг. об основных принципах приватизации в России начались практические преобразования. В сфере городской экономики процесс приватизации разбился на два потока, каждый из которых имел свои характерные особенности. Малая приватизация осуществлялась преимущественно путем продажи госсобственности через аукционы и конкурсы (т. е. методом “кто даст больше”). Крупная приватизация пошла по акционерно-ваучерному пути.

Успех политики приватизации определялся в решающей степени тем, насколько удачно она будет осуществляться в среднем и крупном промышленном производстве. За рубежом продажа крупных приватизируемых предприятий обычно проводится всем желающим, хотя при этом и оговариваются льготы для работников приватизируемых предприятий. Но в России начала 90-х годов не было легальных толстосумов, которым была бы по карману покупка заводов-гигантов.

Главным путем приватизации стало поэтому *акционирование* - распыление собственности среди тысяч держателей акций. Как правило, значительная их часть (до 51 %) покупалась по номинальным ценам работниками из заводской администрации приватизируемого предприятия, остальные уходили за пределы предприятия и попадают в руки государственных комитетов и фондов имущества. Они, в свою очередь, торговали этими акциями на фондовой бирже, продавая их как частным лицам, так и различным институциональным держателям, например, инвестиционным фондам.

Если акционирование является общепризнанной практикой, то ваучерная компания - специфика России (за рубежом схожие методы применялись только в Чехословакии). Согласно исходному замыслу этой компании, каждый гражданин России должен был бесплатно получить свою долю “общенародной” собственности и обратить её либо в наличные, либо в ценные бумаги, дающие право на регулярное получение дохода (дивиденда). По Указу президента, в 1992 г. прошла раздача ваучеров - ценных бумаг на предъявителя, которые должны были использоваться их владельцами до середины 1994 г.

В течение срока своего действия ваучер мог быть использован одним из трех основных способов: либо продан по текущему рыночному курсу, либо обменян непосредственно на акции предприятия, либо обменян на акции инвестиционного фонда. Высказывались предположения, будто цена ваучера достигнет цены автомашины; однако рыночный курс ваучера даже к концу ваучерной компании был ниже цены не то что автомашины, но даже велосипеда. Осуществить прямой обмен ваучера на акции предприятия могли, как правило, только его работники. Большинство рядовых граждан обменяли свой ваучер на акции различных чековых инвестиционных фондов (ЧИФов). Начало выплаты дивидендов в феврале-марте 1994 г. вызвало скорее разочарование, чем облегчение. Значительная часть предприятий России нерентабельна, основная их масса с трудом сводит концы с концами. Прибыль по акциям большинства предприятий была и будет в ближайшие годы крайне низка: годовые доходы от акций в лучшем случае соразмерны со средним недельным заработком.

Акционерно-ваучерная компания привела к торжеству *номенклатурной приватизации*. Реальными собственниками стали, в первую очередь, представители старой партийно-хозяйственной элиты - директорский корпус, получивший значительную долю “внутризаводских” акций, и руководители крупных ЧИФов, контролирующие “внешние” пакеты акций. Вместо обещанного социального рыночного хозяйства стал складываться “директорский капитализм”, при котором предприниматели “делают деньги” не столько путем развития производства, сколько за счет финансовых манипуляций с акциями, валютой, посреднической торговли и т. д.

Таким образом, первые результаты политики приватизации в России не следует переоценивать. С одной стороны, при ее проведении удалось сполна удовлетворить интересы наиболее энергичной части советской номенклатуры, обеспечив тем самым обществу относительную политическую стабильность. Уйдя в бизнес, экс-номенклатурщики заняты “деланием денег” и взаимным про-тивоборством за контроль над прибыльными объектами, не помышляя об оппозиции курсу рыночной модернизации. С другой стороны, свершившиеся преобразования собственнических отношений провоцируют обострение в обществе социального недовольства и не пользуются у россиян большим одобрением. Самое главное, использованный способ разгосударствления не создал сильных стимулов к подъему национальной экономики.

Сомнительный успех российской приватизации заставил западных экономистов серьезно переосмыслить вопрос о ее целесообразности. Согласно *теореме Сэппингтона-Стиглица*, если правительство желает продать с аукциона государственное предприятие, не уменьшая при этом своих доходов, причем новое частное предприятие должно сохранять старый производственный профиль и прежнюю занятость, то необходимо очень жесткое государственное регулирование условий приватизации. Поскольку цели экономической эффективности, социальной справедливости и бюджетной стабильности оказываются малосовместимыми, приватизацию начинают считать скорее политической демонстрацией, чем мерой совершенствования хозяйственных процессов. Видимо, в политике разгосударствления собственно приватизация играет отнюдь не ключевую роль. Если нет экономического роста, то приватизация превращается в ожесточенную борьбу между соперничающими группировками за уменьшающийся “пирог” национального благосостояния.

Основные понятия

Государственное предпринимательство Бюджетно-финансовая политика Социальная политика Директивное и индикативное планирование	Кейнсианство Монетаризм Провалы правительства Разгосударствление (деэгатизация) Либерализация рынков Приватизация Акционирование
---	--

Вопросы, упражнения и задачи

1. “Права человека должны иметь превосходство над правами собственности”. Согласны ли Вы, что экономическая деятельность правительства должна базироваться на этом тезисе? Обоснуйте свой ответ. (Составлено по: П. Хейне. - С. 480.)

2. “Величина участия государства в экономических процессах пропорциональна размерам государственного сектора экономики”. Согласны ли Вы с этим утверждением? Почему?

3. Государство в смешанной экономике в целях поддержки национального производства продовольствия устанавливает закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию выше рыночной. В целях социальной защиты малоимущих граждан устанавливает цены на некоторые товары первой необходимости ниже равновесия. Обоснуйте, используя график:

а) каковы последствия такого регулирования для производителя в первом и втором случае?

б) достигается ли, в конечном счете, цели поддержки национального производства и социальной защиты населения?

4. Рассчитайте удельный вес государственных расходов в общих расходах на образование в отдельных странах (1991 г.). Сделайте выводы.

Страны	в % от ВВП, в том числе		
	все расходы	государственные	частные
Германия	5,4	4,0	1,5
США	7,0	5,5	1,5
Швеция	6,5	6,5	-
Япония	5,0	3,7	1,3

5. Назовите достоинства и недостатки применительно к российской ситуации 1992-1993 гг. каждого из ниже перечисленных способов приватизации:

а) безвозмездная передача государственных предприятий трудовым коллективам;

б) выкуп госпредприятий с рассрочкой трудовыми коллективами;

в) акционирование предприятий со свободной продажей акций;

г) продажа предприятий на аукционе.

Библиографический список литературы

1. Долан Дж., Линдсей Э. Рынок: микроэкономическая модель. - Гл. 4,15, 17.- С. 81 - 104, 357 - 446.

2. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс. - Т. 1 - Гл. 6, 8, - С.94 - 104, 117 - 130; Т. 2. - Гл. 33,34. - С. 200 - 237.

3. Савас Э. Приватизация: ключ к рынку. - М.: Дело, 1992. - Гл. 1, 11. - С. 13 - 52; 380 - 441.

4. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика - Гл. 4, 14, 21, 28 - С. 57 - 73, 252 - 270, 377 - 395, 512 - 540.

5. Политическая экономия / Под ред. В. В. Радаева. - Ч. 1. - Разд. VII. - С. 293 - 305.

6. Бьюкенен Дж. Политическая экономия государства благосостояния // МЭиМО. - 1996. - № 5. - С. 46 - 52.

ТЕМА 5. ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

1. Глобальные тенденции экономического развития: доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное общество.
2. Современные экономические системы: классическая рыночная, командная и смешанная экономика.
3. Национальные модели смешанной экономики.

1. ГЛОБАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: ДОИНДУСТРИАЛЬНОЕ, ИНДУСТРИАЛЬНОЕ И ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЕ ОБЩЕСТВО

Участники экономической жизни вступают друг с другом в определенные отношения, одни из которых формируются сознательно, другие - стихийно. Эти отношения, взаимопереплетаясь, создают сложную систему, каждый элемент которой может быть правильно понят только как часть целого. Поэтому развитие экономики предстает как развитие *экономических систем* - специфических, отличающихся друг от друга совокупностей экономических отношений между участниками хозяйственной жизни.

Экономические системы различаются хронологически и географически. Долговременная (многовековая) эволюция экономики объясняется, в соответствии с современными представлениями, теорией постиндустриального общества. Среднесрочные тенденции развития экономики в XX в. лучше характеризуются концепцией смешанной экономики. Что касается географического аспекта, то при анализе регионально-культурных особенностей используют понятие “национальная модель экономики”, имея в виду особенности развития какой-либо экономической системы в различных странах.

Теория пяти способов производства

Современная экономика есть мост между экономическими системами прошлого и будущего. Уяснение макротенденций (долговременных закономерностей) развития экономики позволяет понять направленность современного экономического развития как часть общего процесса.

В СССР, начиная с 30-х годов, при изучении макротенденций общественного развития разрешалось использовать только единственную, возведенную в догму, концепцию, объявленную высшим достижением марксистско-ленинского учения. Суть этой концепции заключается в том, что развитие общества рассматривается как чередование пяти все более прогрессивных способов производства (СП) - от первобытного до грядущего коммунистического (рис. 5-1).

Рис. 5-1. Схема пяти способов производства

Под способом производства при этом понимается определенное единство специфических производительных сил и ими обусловленных производственных отношений. В рамках этой концепции развитие эксплуатации считалось неразрывно связанным с развитием частнособственнических отношений.

Опирающаяся на некоторые идеи К. Маркса и Ф. Энгельса концепция пяти способов производства имеет свои сильные стороны. Она подчеркивает, что социально-экономический прогресс носит скачкообразный характер, когда постепенное накопление количественных изменений создает новые качества. Общественное развитие рассматривается при этом как диалектическое отрицание отрицания: коммунизм, как и первобытность, - бесклассовый строй, но это бесклассовость не примитивного общества, балансирующего на грани голодной смерти, а общества “по ту сторону” материального производства.

У концепции пяти способов производства были, однако, и слабые стороны. Прежде всего, вызывает возражения мнение о неразрывно-слитном развитии отношений эксплуатации и частной собственности. Хорошо известно, что для неевропейских (“азиатских”) раннеклассовых обществ были характерны иные закономерности. В этих обществах было мало похожего на западноевропейский феодализм, а рабство играло в экономике очень скромную роль. Господствующим и эксплуататорским классом здесь выступал государственный аппарат (государство - класс), эксплуатируемым классом - масса поданных. Частная собственность была исключением, правилом же - коллективные формы собственности на

основные средства производства (общинная, племенная, государственная и другие формы собственности на землю и воду). Большинство исследователей единодушны, что концепция пяти способов производства не может служить инструментом для правильного понимания внеевропейских цивилизаций.

При характеристике современных экономических систем в советском обществоведении с 30-х годов и вплоть до 80-х постоянно использовались два полярных понятия - “капитализм” и “социализм”. Их основополагающие характеристики считались диаметрально противоположными: “мир капитала” изображался исключительно мрачными красками, а “мир труда”, - напротив, только светлыми (рис. 5-2). Конечно, наряду с шаблонным (идеологизированным) изложением этой проблемы встречались и более взвешенные, научные оценки, которые, однако, “не делали погоды”.

Рис. 5-2. Полярность основных признаков капитализма и социализма

Поставим вопрос: в какой степени “реальный капитализм” и “реальный социализм” второй половины XX века соответствовали тем признакам, которые считались определяющими для их характеристики?

В развитых странах Запада, как известно, механизм “невидимой руки” уже не является абсолютно господствующим. С одной стороны, внутри крупных фирм действуют планы средне и долгосрочного развития; с другой стороны, на народнохозяйственном уровне действуют государственные программы развития национальной экономики или, по крайней мере, ее приоритетных сфер. Даже мелкий бизнес часто привязан к крупным фирмам долгосрочными контрактами, отрываясь тем самым от свободного рынка. В сущности, на Западе рыночная анархия уступила место регулируемому рынку.

Наоборот, в странах так называемого социалистического лагеря в последние десятилетия набирала силу “плановая анархия”. Это означает, что планы систематически не выполнялись. Кроме того, качество самих планов оказывалось весьма низким: в план закладывался прежде всего процент перевыполнения уже достигнутого уровня, что препятствовало прогрессивному развитию экономических структур.

Итак, шаблонная концепция способов производства не может использоваться для научного анализа современной эпохи.

Концепция постиндустриального общества

Среди обществоведов Запада широкой популярностью пользуется, начиная с 60-х годов, теория постиндустриального общества. Согласно этой теории, социально-экономическое развитие общества рассматривается как смена трех систем: доиндустриальное общество, индустриальное общество, постиндустриальное общество.

Эти три общественные системы различаются по основным факторам производства, ведущим сферам экономики и главенствующим социальным группам (табл. 5-1).

Таблица 5-1

Основные характеристики социально-экономических систем (согласно теории постиндустриального общества)

Основные характеристики	Доиндустриальное	Индустриальное	Постиндустриальное
Ведущий фактор производства	Земля	Капитал	Человеческий капитал, информация
Ведущая сфера экономики	Сельское хозяйство	Промышленность	Сфера услуг
Главенствующая социальная группа	Аристократия	Капиталисты	Техноструктура

Границами общественных систем являются социально-технологические революции: промышленная революция отделяет индустриальное общество от доиндустриального, а НТР знаменует переход от индустриального к постиндустриальному обществу, где преодолеваются основные материальные ограничения жизни людей, а само материальное производство становится второстепенным.

Материальное производство как таковое постепенно отходит на задний план, более важным становится производство услуг во всех их формах. Поэтому часто синонимами понятию “постиндустриальное общество” служат такие выражения, как “информационное общество” и “сервисное общество”. Главным содержанием научно-технической революции, которая развернулась в

развитых странах Запада с 60-х гг. является интеллектуализация труда. “Революция менеджеров” и развитие “экономики участия” становятся социальным содержанием НТР.

Удачно освещающая острые социально-экономические проблемы современности, теория постиндустриального общества оставляет в тени макротенденции развития предшествующих эпох. Доиндустриальные общества сливаются при таком подходе в единое целое, где западноевропейский феодализм выглядит таким же отсталым и архаичным, как первобытный строй. Подобная “близорукость” есть слабое место этой теории.

Рис. 5-3. Макротенденции развития экономики
(синтезная схема)

Созданная К. Марксом теория способов производства и развиваемая современными западными экономистами-институционалистами теория постиндустриального общества при всех их различиях отнюдь не отрицают друг друга. Более того, обе они покоятся на сходных принципах: развитие экономики рассматривается как первооснова развития общества, само это развитие трактуется как прогрессивный процесс, проходящий в своем развитии определенные стадии. Поэтому можно попытаться построить синтезную схему социально-экономической макроэволюции (рис. 5-3).

Основные теоретические идеи этой схемы таковы:

1. Укрупненно можно выделить три фазы экономической эволюции: доиндустриальное общество (аграрная экономика), индустриальное общество (промышленная экономика) и постиндустриальное общество (информационная экономика, экономика досуга).

2. Вехами экономического развития выступают три социально-технологические революции - неолитическая (переход к производящему хозяйству), промышленная и научно-техническая.

3. Формы производства эволюционируют от натурального через товарное к планомерному. Развитие плановых начал происходит при этом отнюдь не только (и не столько) через усиление государственного регулирования экономики. Не менее важную роль в этом процессе играет внутрифирменное планирование в крупных корпорациях.

4. При более подробном анализе эволюция общества предстает как смена способов производства, каждому из которых присущи свои специфические производительные силы и производственные отношения. В недрах доиндустриального общества после разложения первобытного строя развиваются три различных способа производства, причем параллельно друг другу идут западный и восточный пути развития. Большинство раннеклассовых цивилизаций развивается по модели азиатского способа производства. Этот путь является тупиковым, развитие феодальных и тем более буржуазных отношений происходит здесь под влиянием извне, часто имеет обратимый характер. Только развитие западноевропейской цивилизации (античность и феодализм) создает предпосылки для возникновения индустриального общества, которому соответствует капиталистический способ производства.

2. СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ: КЛАССИЧЕСКАЯ РЫНОЧНАЯ, КОМАНДНАЯ

И СМЕШАННАЯ ЭКОНОМИКА

Типы современных социально-экономических систем

Теории способов производства и постиндустриального общества объясняют долговременные многовековые тенденции социально-экономического развития. Они подобны телескопу, при помощи которого видишь общую панораму событий. Однако, чтобы понять закономерности современной эпохи, таких инструментов недостаточно, телескоп надо дополнить микроскопом. Эту роль раньше играла концепция, согласно которой современный мир рассматривался как арена борьбы умирающего капитализма и зарождающегося социализма. Поскольку, как мы ранее выяснили, эта концепция оказалась нежизненной, требуется новая теория, которая помогла бы понять сущность мировых социально-экономических процессов XX века. Такой новой концепцией стала теория смешанной экономики. Согласно этой теории, основным критерием классификации современных социально-экономических систем является механизм регулирования экономики. При таком подходе основные типы систем - это (табл. 5-2):

- 1) основанная на механизме “невидимой руки” классическая рыночная экономика (чистый капитализм),
- 2) основанная на всеобъемлющем государственном регулировании командная экономика,
- 3) смешанная экономика, синтезирующая наиболее жизненные черты других систем.

Классическая рыночная экономика (или чистый капитализм) есть пройденный этап развития общества: ее расцвет приходится на XIX век. Противоположностью рыночной экономике выступает экономика командного типа (военная экономика, фашистская экономика, экономика стран “реального социализма”). Для экономики

командного типа характерно стремление государства полностью ликвидировать рыночную саморегуляцию, заменив её правительственным всеобъемлющим регулированием. Командная экономика в условиях НТР столь же неэффективна, как и чисто рыночная.

Синтезом обеих этих взаимоотрицающих систем становится смешанная экономика. Смешанная экономика - это экономическая система, основанная на сочетании рыночной саморегуляции и централизованного корпоративного и государственного регулирования, призванная укрепить лучшие стороны механизма “невидимой руки” рынка и сгладить его негативные последствия.

**Смешанная экономика
как синтез рыночной
саморегуляции и централизованного регулирования**

Зарождение элементов смешанной экономики относится еще к концу XIX в., когда почти одновременно в Европе начала создаваться система социального законодательства, в Северной Америке приняты первые антимонопольные законы, а в Японии развернулась стимулированная государственным регулированием первичная модернизация экономики. Во всех трех регионах государство начинало выполнять активные экономические функции, несовместимые с ролью “ночного сторожа”.

Таблица 5-2

Основные характеристики экономических систем
современной эпохи

Характеристики	Рыночная экономика	Командная экономика	Смешанная экономика
Субъекты производства	Множество мелких производителей	Государство – единственный производитель	Большое количество мелких и средних производителей при решающей роли крупных фирм
Формы собственности	Индивидуальная частная собственность	Государственная собственность	Плюрализм отношений собственности при доминировании квазичастных (корпоративных) форм
Механизм регулирования экономики	Рыночное саморегулирование (“невидимая рука” рынка)	Всеобъемлющий характер государственного регулирования	Рыночное саморегулирование, дополняемое государственным и корпоративным регулированием

В послевоенные десятилетия смешанная экономика стала основной концепцией развития во всех развитых странах: противоборство сверхдержав, ожесточенное экономическое соперничество лидеров мирового хозяйства и развертывание НТР служили постоянными импульсами, стимулирующими государственное и корпоративное (внутрифирменное) регулирование рыночного хозяйства. ”Консервативная контрреволюция” 80-х годов хотя и проводилась под громкими лозунгами реставрации рыночной экономики, свелась на деле к видоизменению смешанной экономики - некоторому ослаблению прямых методов государственного регулирования в пользу косвенных (подробнее см. тему 4). В настоящее время хозяйственные системы практически всех развитых стран всех континентов представляют собой модификации смешанной экономики.

Для смешанной экономики характерны (табл. 5-2):

- 1) многообразие форм собственности и типов хозяйствования;
- 2) сочетание рыночной саморегуляции с государственным и корпоративным регулированием экономических и социальных процессов;
- 3) социальная ориентация экономики, развитие систем социальной защиты и социального партнерства.

Несмотря на общие черты, хозяйства развитых стран представляют собой многообразие моделей смешанных экономик, что объясняется, в первую очередь, различием национальных экономико-культурных традиций.

3 НАЦИОНАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИКИ

Региональные типы смешанной экономики

Существуют три ведущих типа экономической культуры, которые удачно сочетаются с рыночным механизмом: американская “протестантская этика”, западноевропейская социальная традиция и “конфуцианская этика”. Поэтому среди различных национальных моделей смешанной экономики выделяют три ее основные региональные разновидности:

- 1) *американская либеральная модель*, для которой характерно стремление к минимизации государственного регулирования;
- 2) *западноевропейская социал-демократическая модель*, акцентирующая внимание на социальной политике государства;
- 3) *японская патриархально-корпоративная модель*, когда правительство занимается преимущественно стратегией экономического роста.

Если одни национальные модели смешанной экономики больше приближены к чисто рыночной модели, то другие — к командной (рис. 5-4). Американская либеральная модель ближе всего к чистой рыночной экономике. Напротив, в странах Западной Европы сильны традиции государственного регулирования. Крайним случаем представляется экономика Швеции, которую часто называют “шведским социализмом”. Японская модель занимает промежуточное положение между американской и западноевропейской моделями. Современная экономика России, несомненно, “дрейфует” от командной экономики к рыночному хозяйству. Однако устойчивого соотношения рыночной саморегуляции и централизованного регулирования в России еще не найдено.

Куба СССР Вост. Европа Швеция ФРГ Япония США Гонконг

КОМАНДНАЯ
экономика

СМЕШАННАЯ
экономика

РЫНОЧНАЯ
экономика

Рис. 5-4. Спектр национальных экономических систем в 80-е гг.

Переломным пунктом в истории рыночного хозяйства, когда и были заложены основы современных национальных моделей смешанной экономики, стала “Великая депрессия” 1929-1933 гг. — самый сильный за всю историю рыночного хозяйства экономический кризис, вызванный во многом слабым контролем общества над хозяйственными процессами. Поэтому уже в 30-е гг. на Западе начались коренные изменения: их политической формой были американский “новый курс” Ф. Д. Рузвельта в США и Сальтшебаденское соглашение в Швеции, а теоретическим обоснованием — теория Дж. М. Кейнса (“кейнсианская революция”).

В период “нового курса” (1933-1941 гг.) американское правительство решительно отказалось от позиции невмешательства в экономику: организовывались крупномасштабные гражданские работы для безработных, оказывалась финансовая поддержка фермерам, были легализованы профсоюзы, приняты “кодексы честной конкуренции” и т. д. Пиком кейнсианской политики правительства США стали 60-е гг., когда и Дж. Ф. Кеннеди, и Л. Джонсон сознательно увеличивали бюджетный дефицит ради стимулирования экономического роста. В 80-е гг. при Р. Рейгане правительство провозгласило поворот к консервативной экономической программе, восстанавливая баланс бюджета путем сокращения государственных расходов (особенно, социальных). Впрочем, неоконсервативный курс означал не столько сокращение государственного регулирования хозяйства, сколько смену более “жестких” форм на более “гибкие”.

Если американскую модель называют “обществом свободного предпринимательства”, то западноевропейскую — “социальным рыночным хозяйством”. Яркими ее образцами являются Германия и Швеция. Отцами германской модели считают О. Бисмарка, инициатора принятия законов 1883 г. о социальном обеспечении, и Л. Эрхарда, осуществившего программу восстановления экономики Западной Германии в послевоенный период. Формирование шведской модели началось в 30-е годы, когда на выборах 1932 г. к власти пришли социал-демократы. В 1938 г. Центральное объединение профсоюзов и Объединение предпринимателей заключили Сальтшебаденское соглашение о мирных методах урегулирования трудовых конфликтов и заключения коллективных договоров. Хотя впоследствии буржуазным партиям и удавалось перехватить бразды правления, но социал-демократическое влияние на экономическую политику неизменно оставалось преобладающим. Шведскую модель часто именуют “функциональным социализмом”, так как она предполагает максимальную социализацию (обобществление) распределительных отношений при сохранении

“буржуазного” производства. Развитие германской смешанной экономики, направляемое в основном христианско-демократическими политическими силами, пошло иным путем: здесь социализация идет в большей степени на уровне фирмы (а не государства), через “производственную демократию”.

Японская модель смешанной экономики сложилась в послевоенный период во время американской оккупации. Японскую экономику иногда называют “конкурентным коммунизмом” - не столько за сильное государственное регулирование (оно как раз относительно умеренно, хотя и высокоэффективно), сколько за интенсивную социализацию на внутрифирменном уровне (знаменитый принцип “фирма - одна семья”).

”Конец истории” или ”столкновение цивилизаций”?

В XIX веке мировое развитие определялось странами Западной Европы. В XX веке лидерство в мировой цивилизации перешло в руки США. Что нас ожидает в XXI веке и каковы в этой связи перспективы экономического развития?

На эти вопросы даются очень разные ответы. Американский социолог Ф. Фукуяма высказал мнение, что ценности американской цивилизации (протестантская этика, экономический либерализм, демократия, правовое общество и т. д.) являются наиболее жизнеспособными, причем они настолько совершенны, что дальнейшее их качественное улучшение просто невозможно. Американизация мировой культуры ведет историю человечества к счастливому концу, завершающему тысячелетние поиски общественного идеала. Другой американский обществовед, С. Хантингтон, предложил иную, менее оптимистическую версию. По его мнению, в будущем будет происходить не универсализация цивилизаций на американский шаблон, а, напротив, усиление их самостоятельности, обострение противостояний и столкновений.

Таблица 5-3

Ранги сравнительной конкурентоспособности

Страны	Экономическая мощь	Роль государства	Финансы	Управление	Наука и технологии	Людские ресурсы
Япония	1	2	1	1	1	1
Германия	2	4	6	3	4	4
США	6	1	4	4	2	2

Источник: ”Экономические чудеса”: уроки для России. Под ред. Д. В. Кузина. - М.: ”ОЛМА - ПРЕСС”, 1994. С. 258.

Если попытаться взглянуть на эту дискуссию с экономической точки зрения, то следует оценить сравнительную конкурентоспособность различных национальных моделей смешанной экономики (табл. 5-3). Из оценок экспертов следует, что в настоящее время первые ранги по основным качественным экономическим показателям прочно удерживает Япония. США и страны Западной Европы (особенно Германия) ожесточенно конкурируют друг с другом, причем Соединенные Штаты постепенно отстают.

Видимо, индивидуалистические ценности американской цивилизации уже сейчас сдерживают постиндустриальное развитие страны, и чем дальше, тем сильнее это будет ощущаться. Напротив, коллективистские ценности дальневосточной и западноевропейской цивилизаций оказываются в гораздо лучшем соответствии с “духом времени”. Поэтому “столкновение цивилизаций” (по крайней мере, экономическое) представляется более правдоподобным, чем “конец истории”. Такой прогноз сулит благоприятные перспективы и для российской цивилизации, где коллективистские ценности преобладают над индивидуалистическими.

Этапы развития российской экономики

Если попытаться с помощью концепции смешанной экономики выделить основные этапы экономического развития России в XX веке, то в нем прослеживается четкая ритмическая структура, чередование “приливов” и “отливов” огосударствления экономики (рис. 5-5).

1-й этап: 1900-1914 гг. - преимущественно рыночная экономика.

Россию начала века характеризуют как многоукладное общество. Следует подчеркнуть, что основные уклады были связаны именно с рыночными механизмами хозяйствования, идущими на смену натуральной патриархальности.

2-й этап: 1914-1921 гг. - командная экономика военного времени.

Во время первой мировой войны в России, как и в других воюющих странах, произошло сильное огосударствление экономики. После Февральской и Октябрьской революций “военный капитализм” трансформировался в “военный коммунизм”. Во время ожесточенных военных действий

“казарменная экономика” давала заметный эффект, но с прекращением гражданской войны ее ликвидация стала неизбежной.

3-й этап: 1921-1929 гг. - смешанная экономика НЭПа.

В 20-е годы происходит частичное возрождение рыночных механизмов. Государство сохранило за собой крупную промышленность, допуская мелкотоварное производство в деревне и частный бизнес в сфере торговли, услуг и мелком промышленном производстве. Используя сочетание централизованного управления и рыночной самоорганизации, удалось поднять экономику СССР до уровня довоенного 1913 года, но перспективы дальнейшего роста оказались весьма проблематичными. Разрыв между Россией и развитыми странами Запада отнюдь не сократился, а, наоборот, возрос. К концу 20-х годов стало очевидным, что эволюционное развитие обрекает страну на экономическую отсталость. На повестку дня встал “большой скачок” - политика ускоренной индустриализации.

Рис. 5-5. Траектория развития экономики России в XX веке

4-й этап: 1929-1988 гг. - командная экономика мирного времени.

На рубеже 20-30-х годов были осуществлены две тесно взаимосвязанные социально-экономические программы: ускоренная индустриализация и насильственная коллективизация. В результате их осуществления СССР превратился из аграрно-промышленной страны в промышленно развитую державу. Платой за этот “прорыв” стали ограбление деревни и сильное снижение сельскохозяйственного производства, уничтожение всех предпринимательских структур, замена рынка административной системой распределения. При всех своих несомненных недостатках административно-командная система в 30-50-е годы была вполне жизнеспособна и достаточно эффективна - достаточно, чтобы без существенных изменений в хозяйственном механизме подчинить в годы Отечественной войны развитие экономики нуждам фронта. Однако в 50-60-е годы положительный потенциал этой системы начал иссякать: развернувшаяся на Западе НТР требовала развития инициативы, творческого и оригинального мышления, в то время как в советской командной экономике функции управления были полностью монополизированы бюрократической номенклатурой. В 70-80-е годы советская административно-командная система вступила в фазу деградации. Вместо “невидимой руки” рынка экономикой управляло “невидимое рукопожатие” чиновников, постоянно росло качественное отставание советской экономики от развитых стран Запада.

5-й этап: с 1988 года - переходная экономика.

Поскольку командная экономика успела полностью себя развенчать, стало очевидным, что совершенствование хозяйства требует рыночной модернизации и денационализации собственности. “Шоковая” политика радикальных демократов резко ускорила с 1992 года ход реформ, и в настоящее время они приняли практически необратимый характер. По своему значению события 90-х гг. имеют, при всех своих отрицательных сторонах, революционное значение: сломана “социалистическая” командная экономика, сделаны первые шаги по созданию жизнеспособного рыночного хозяйства. Впрочем, на первых порах наблюдается “потеря старого мира без обретения нового” (К. Маркс).

Экономику России 90-х гг. XX в. нельзя отнести ни к одной из экономических систем, поскольку “всё перевернулось и только начинает укладываться”. Это - *переходная экономика*, т. е. неустойчивое и постоянно изменяющееся состояние хозяйственной жизни, вызванное переходом от одной экономической системы к другой. Формирование российской модели смешанной экономики завершится только в XXI веке.

Основные понятия

Экономические системы	Командная экономика
Способ производства	Смешанная экономика
Научно-техническая революция	Национальные модели экономики
Постиндустриальное общество	Социальное рыночное хозяйство
Классическая рыночная экономика (чистый капитализм)	Переходная экономика

Вопросы, упражнения и задачи

1. Сравните теорию пяти способов производства с концепцией постиндустриального общества. Каковы сравнительные достоинства и недостатки каждой из них ?

2. Попробуйте дать прогноз, как будет развиваться общество после завершения НТР? Следует ли ожидать возникновения качественно новой экономической системы после постиндустриального общества?

3. Выберите из перечисленных характеристик те, которые присущи: а) чистому капитализму; б) смешанной экономике; в) командной экономике?

Формы собственности: 1) частная индивидуальная (множество экономических единиц); 2) корпоративная; 3) государственная; 4) коллективная.

Цель производства: 5) прибыль, максимизация доходов; 6) экономический рост; 7) экономическая и социальная стабильность.

Формы конкуренции (ее наличие): 8) совершенная; 9) несовершенная; 10) конкуренция отсутствует.

Механизм регулирования экономики: 11) рыночный, посредством свободных, равновесных цен и промышленных циклов; 12) корпоративное регулирование, сочетающее рыночные и плановые методы; 13) государственное регулирование хозяйства.

4. Можно ли говорить о национальных моделях командной экономики? Доиндустриального общества?

5. В экономике России в настоящее время есть и частный бизнес, и государственные предприятия, и кооперативы, и совместные предприятия; часть предприятий выполняет государственные заказы, плановые задания, другие ориентируются на стихию рынка. Можно ли на основе этих фактов утверждать, что в нашей стране уже создана экономика смешанного типа? Почему?

Библиографический список литературы

1. Макконнелл К., Брю С. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. Т. 1. - Гл. 2. - С. 47 - 49.
2. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. Гл. 1, 40. - С. 9 - 12, 751 - 769.
3. Эклунд К. Эффективная экономика: Шведская модель. Экономика для начинающих и не только для них. - М.: Экономика, 1991. - Ч. I, § 4. - С. 71 - 89.
4. Экономика и бизнес / Под ред. В. Д. Камаева. - М.: Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 1993. - Гл. 3. - С. 33 - 46.
5. Нуреев Р. М. Экономический строй докапиталистических формаций. - Душанбе: Изд-во "Дониш", 1989. - 248 с.
6. Хавина С. Многообразие типов смешанной экономики за рубежом // Вопросы экономики. - 1993. - № 1. - С. 114 - 123.

ЧАСТЬ II: ОСНОВЫ МИКРОЭКОНОМИКИ

ТЕМА 6: ПОТРЕБИТЕЛЬ В РЫНОЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

1. Теория потребительского поведения.
2. Тенденция к нерациональности поведения потребителя и необходимость потребительского образования.
3. Защита прав потребителя.

1. ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Теория потребительского поведения и спроса является достаточно “старым” разделом экономической теории, который, однако, полностью игнорировался советской экономической наукой. Для марксистско-ленинской политэкономии был неприемлем субъективный, сугубо личностный характер проблемы, понятие “предельной полезности”, лежащее в основе ее теоретического анализа. Появление маржиналистской теории, кроме того, рассматривалось как “вульгарная” критика трудов К. Маркса.

Под *поведением потребителя* мы будем понимать его действия, связанные с выбором, приобретением и потреблением товаров и услуг. Поскольку экономическая теория понимается западными экономистами как наука об эффективном использовании ограниченных ресурсов ради удовлетворения безграничных человеческих потребностей, постольку и в поведении потребителя их интересует проблема рационального выбора товаров и услуг при бюджетном ограничении. Теория потребительского выбора объясняет, каким образом потребителям следует распределять свой денежный доход на приобретение различных товаров и услуг.

Суверенитет

и рационализм

потребителя

Две основные характеристики потребителя в рыночной экономике, лежащие в основе теории его поведения: *суверенитет* и *рационализм*.

Рыночное хозяйство базируется на аксиоме, что потребитель знает сам, в чем он нуждается, а экономическая система функционирует лучше всего тогда, когда ориентируется на его нужды и

желания, проявляющиеся в его поведении на рынке. Потребитель может сам оценить лучше всех свое

благополучие, осознать потребности, организовать свой бюджет. У него существует достаточно

отчетливая система предпочтений в отношении товаров и услуг, к которой прислушивается

производитель. В этом смысле экономисты говорят о *суверенитете* потребителя (от фр. *souverain* -

носитель верховной власти).

Суверенитет потребителя заключается в его способности воздействовать на производителя, причем речь идет о производителе не только предметов потребления, но и средств производства. Добыча угля и нефти, производство станков и подъемных кранов не являются самоцелью, а призваны в конечном счете способствовать производству товаров, необходимых потребителю, а значит, имеющих шанс быть проданными ему. Покупая или не покупая их, потребитель указывает предпринимателю, что нужно, а что не нужно производить.

Средний потребитель - это *рациональный* человек, который стремится наилучшим образом распорядиться своим денежным доходом, приобрести на него “все, что можно”. Говоря научным языком, он стремится максимизировать совокупную полезность при ограниченном доходе. Потребитель не может позволить себе все, что хочется, удовлетворяя свои разнообразные потребности. Его сдерживают цены и размер получаемого дохода. Ему приходится выбирать из альтернативных вариантов тот набор товаров и услуг, который обеспечит наилучшее удовлетворение потребностей.

Разные люди тратят свой доход по-разному, выбирая лучший, со своей точки зрения, набор товаров. У каждого потребителя существует собственная субъективная шкала предпочтений. Рациональный потребитель выбирает наиболее предпочтительный для себя вариант, желая максимально эффективно израсходовать свои деньги.

Каким образом потребитель выбирает среди множества различных товаров и услуг наиболее удовлетворительный, с его точки зрения, набор?

Ситуация выбора предполагает, во-первых, наличие нескольких возможных вариантов выбора, когда есть из чего выбирать, во-вторых, ограниченность выбора доступных потребителю наборов доходом и ценами, в-третьих, существование критерия выбора, по которому покупатель сравнивает различные варианты и выбирает один, самый предпочтительный.

Существуют два подхода к проблеме выбора потребителя:

кардиналистский (количественный) и ординалистский (порядковый).

Кардиналист-ская теория

Экономисты XIX в. (У. Джевонс, К. Менгер, Л. Вальрас) предположили, что потребитель способен оценивать потребляемые им товары и услуги, сравнивая величины их полезности. Они допускали теоретическую возможность измерения полезности подобно измеримости массы, скорости, расстояния. Поскольку целью потребителя является максимизация совокупной полезности, то основатели теории полезности представляли ее как сумму полезностей всех потребляемых товаров, входящих в некоторый набор. Такой подход вызвал критику оппонентов, ибо не учитывал зависимости полезностей отдельных товаров друг от друга.

В соответствии с кардиналистской теорией выбор какого-то набора товаров и услуг будет рационален, если он осуществлен в соответствии с *правилом максимизации полезности*. Это правило гласит: максимизировать удовлетворение потребности можно, распределив денежный доход потребителя таким образом, чтобы последняя денежная единица, затраченная на приобретение каждого вида товара, приносила одинаковую предельную полезность. Математически это правило можно представить в виде уравнения:

$$MU_A/P_A = MU_B/P_B,$$

где MU_A , MU_B - предельные полезности товаров А и В;

P_A и P_B - цены товаров А и В.

Большинство экономистов соглашались с тем, что в основе выбора того или иного набора товаров лежат предпочтения потребителя, однако возражают против возможности количественного измерения полезности. Может быть отдельный потребитель и производит какую-то внутреннюю неуловимую количественную оценку полезности, но исследователю со стороны она не видна. У разных потребителей будут различные оценки. Поэтому в противоположность кардиналистскому был выдвинут ординалистский подход, основанный не на измерении полезности, а на возможности сравнения различных наборов товаров и услуг на основе предпочтительности. Более предпочтительными являются те наборы, которые имеют более высокий уровень полезности.

Ординалист-ская теория

Своим появлением в начале XX в. ординалистская теория полезности обязана итальянскому ученому В. Парето и российскому экономисту и математику Е. Е. Слуцкому. Окончательное оформление теории спроса, базирующаяся на ординалистском подходе, получила в статье Дж. Хикса и Р. Аллена "Пересмотр теории ценности" (1934) основные положения которой спустя несколько лет были включены Дж. Хиксом в его книгу "Стоимость и капитал" (1939)

Поведение потребителя с позиций ординалистского подхода рассматривается в три этапа: сначала изучаются его предпочтения с помощью кривых безразличия, затем учитываются бюджетные ограничения и, наконец, определяется оптимальный потребительский выбор путем совмещения потребительских предпочтений с бюджетными ограничениями.

Допущение о возможности упорядочения потребителем всего множества товарных наборов с точки зрения их предпочтительности покоится на следующих аксиомах:

1. Предпочтения уже сформировались и потребители могут сравнивать и классифицировать различные наборы товаров и услуг.
2. Предпочтения транзитивны, т. е. если $A > B$ (набор А предпочтительнее набора В), а $B > C$, то $A > C$.
3. Потребители всегда предпочитают большее количество любого товара меньшему.

Графическое изображение потребительских предпочтений в виде кривых безразличия предполагает наличие только двух товаров, например, продуктов питания (Х) и одежды (У).

Кривая безразличия представляет собой совокупность комбинаций товаров Х и У, обеспечивающих одинаковый уровень удовлетворения потребностей, или полезности. Потребитель безразличен к выбору

наборов, представленных точками А, В, С, D на кривой (рис. 6-1); ему все равно, что приобрести: набор А, состоящий из 1 единицы продуктов питания и 16 единиц одежды, набор В - из 2 единиц продуктов питания и 8 единиц одежды и т. д.

Кривая безразличия имеет вид нисходящей вниз и выпуклой к началу координат кривой по следующим причинам:

1. Между количествами приобретаемых потребителем товаров X и Y существует обратная связь (чем больше покупается на данный доход продуктов питания, тем меньше - одежды и наоборот); а любая кривая, выражающая обратную связь, имеет вид нисходящей сверху вниз и слева направо.

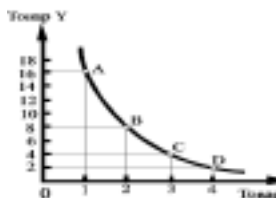


Рис. 6-1. Кривая безразличия

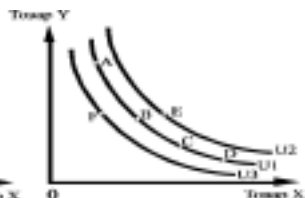
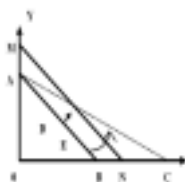


Рис. 6-2. Карта кривых безразличия

2. Выпуклость кривой безразличия объясняется убыванием *предельной нормы замещения*, показывающей, в какой степени потребитель готов заменить один товар другим. Чем больше одежды и меньше пищи получает человек, тем скорее он откажется от одежды ради продуктов питания. Это отражает тот факт, что большинство потребителей получают все меньшее удовлетворение по мере увеличения потребления ими любого товара. Уменьшающийся наклон кривой безразличия по мере приближения к оси OX свидетельствует о том, что готовность потребителя к замещению одной дополнительной единицы продуктов питания одеждой уменьшается.

Любой набор товаров E, лежащий выше и справа от кривой безразличия U_1 (рис. 6-2), предпочтительнее наборов A, B, C, D, т. к. содержит большую полезность. Любой набор F, лежащий ниже и слева, менее предпочтителен, т. к. соответствует меньшей совокупной полезности по сравнению с U_1 . Серию кривых безразличия U_1, U_2, U_3 называют *картой кривых безразличия*, в которой чем дальше от начала координат проходит кривая безразличия, тем большую величину полезности она предполагает.

Карты кривых безразличия дают описание шкалы предпочтений в отношении различных сочетаний товаров и услуг. Но потребление человека ограничивает его бюджет. *Бюджетная линия* показывает различные комбинации двух продуктов, которые могут быть приобретены при фиксированной величине денежного дохода. Поскольку в нашем примере имеются два вида товаров, то весь доход может быть потрачен на продукты питания и одежду. Бюджетная линия может быть описана следующим уравнением (рис. 6 - 3):



где I - фиксированный доход;
 P_x, P_y - цены на продукты питания и одежду;
 X, Y - количества продуктов питания и одежды.

Так как величины P_x, P_y, I , по нашему предположению, постоянны, данное уравнение может быть преобразовано в уравнение прямой линии (типа

Рис. 6-3. Бюджетная линия $y = ax + b$):

В точке А потребитель может приобрести максимум товара Y, отказавшись от товара X, в точке В - максимум товара X, отказавшись от товара Y. Любая точка внутри треугольника АОВ (D, E)

представляет собой доступные наборы товаров для потребителя.

Рис.6-4. Оптимум потребителя

Если доход потребителя возрос с I до I_1 при неизменных ценах, тогда уравнение новой бюджетной

линии будет иметь вид

Бюджетная линия сместится вправо (MN). Снижение дохода соответственно приведет к

параллельному сдвигу бюджетной линии влево.

Если изменится цена одного какого-то товара, например, X (уменьшится с P_X до P'_X) при неизменных

цене товара Y и доходе I, то изменится наклон бюджетной линии (АС). Поскольку цена товара X

уменьшилась, потребитель может теперь купить большее количество его единиц, т. е. повысилась его

платежеспособность.

Чтобы осуществить наилучший выбор из множества товарных наборов, потребителю осталось сделать

последний шаг - учесть свои предпочтения и бюджетные возможности. Критерий его выбора нам уже

известен: он стремится максимизировать получаемую им полезность, выбирая наиболее

предпочтительный для себя набор товаров. Следовательно, точка D (точка пересечения бюджетной

линии с наивысшей из доступных потребителю кривых безразличия) соответствует наиболее

предпочтительному для него набору товаров (рис. 6-4). В этой точке комбинация товаров X_1 , Y_1

обеспечивает максимум полезности.

2. ТЕНДЕНЦИЯ К НЕРАЦИОНАЛЬНОСТИ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ И НЕОБХОДИМОСТЬ

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Социальные аспекты поведения потребителя

Мы рассмотрели поведение потребителя с позиций экономической теории, базирующейся на концепции индивидуалистической рациональности. Традиционно всякие отклонения от предписанного

этой концепцией поведения объяснялись экономистами иррациональными мотивами и не подлежали

объяснению экономической теорией. Психологи и социологи, в свою очередь, не учитывали выводов

экономистов в истолковании поведения людей. Только в последние десятилетия начал формироваться

междисциплинарный подход к проблеме поведения потребителя как результату не только

индивидуальных, но и групповых решений, не только тщательно продуманных, но и случайных,

инстинктивных решений, объясняемых социологией и социальной психологией. Катализатором этому

послужил маркетинг, преследующий цель изучения реального рыночного спроса ради “проталкивания”

на рынок новых товаров, а также формирования спроса в нужном направлении.

Американский экономист Х. Лейбенстайн, рассматривая покупательский выбор в социальном контексте, классифицирует спрос на потребительские товары в соответствии с вызывающими его

мотивами на *функциональный* и *нефункциональный*. Первый означает, что спрос на какой-то товар

обусловлен присущими этому товару свойствами; второй вызывается какими-то другими факторами,

прежде всего внешними воздействиями на оценку полезности. Сюда относятся:

- *эффект присоединения к большинству*, выражающий стремление людей не казаться “белой вороной”, быть модными и элегантными, чтобы соответствовать “своему кругу” (он приводит к возрастанию спроса на товар из-за желания подражать другим людям, тоже покупающим его);

- *эффект сноба*, объясняемый стремлением людей к исключительности, выделению себя “из толпы” (он, напротив, приводит к падению спроса из-за того, что другие тоже потребляют этот товар);

- *эффект Веблена* - явление престижного (показательного) потребления, зависящее от цены товара (спрос на престижные высокоценные товары может возрасти при повышении цены и упасть - при понижении).

К нефункциональному спросу Х. Лейбенштайн отнес также *нерациональный спрос* (покупки под влиянием сиюминутного каприза, прихоти) и *спекулятивный* (когда спрос повышается из-за “придерживания” предложения товара в ожидании повышения цены).

Нерациональные мотивы поведения потребителя

Поведение потребителя на рынке часто бывает нерациональным. Это может быть объяснено рядом причин.

1. *Желание получить сиюминутное удовольствие*. Потребление некоторых товаров (алкоголь, сигареты, наркотики, пища в больших количествах) можно объяснить тем, что сиюминутное удовольствие и наступающие за ним неприятные ощущения разделены во времени. Если потребитель умеет и хочет учиться на своих ошибках, то, вспоминая цикл “удовольствие - боль - сожаление”, он постепенно придет к более рациональному потреблению, освободится от вредных привычек.

2. *Конфликт между инстинктом и удовольствием*. Инстинктивное поведение не всегда приносит наибольшее удовольствие. Принимая пищу, не проголодавшись, или в слишком большом количестве, мы лишаем себя удовольствия от еды. Потребление сопровождается получением удовольствия, если имеет место контраст между лишением и получением какого-то блага (в нашем примере - между голодом и насыщением). Если контраста нет, то потребление дает только комфорт. Комфорт - более легкая, но менее полезная альтернатива, чем удовольствие, которое достижимо при определенной дисциплине, предусмотрительности. Потребитель часто выбирает комфорт, так как его инстинкт и все современное общество подталкивают к этому.

3. *Отсутствие определённых навыков потребления товаров и услуг*. В отличие от первой причины усилия (боль), связанные с приобретением навыков потребления, предшествуют удовольствию от

самого потребления, причем усилия надо затратить сразу, а удовольствия от потребления

неопределенны, сомнительны, отдалены во времени. Большинство людей лишены многих удовольствий

из-за недостатка опыта и навыков их восприятия. Так, чтобы получать удовольствия от музыки, чтения,

живописи, занятий спортом, надо потрудиться, затратить время и усилия. Обычно это делается в

детстве при получении общего образования. Нежелание учиться ради приобретения различных навыков

- нерациональное решение.

Потребитель может вести себя нерационально как вследствие недостатка знаний относительно процесса потребления (каким образом и при каких условиях получить большее удовлетворение), так и в результате неосведомленности о качестве, ценах, источниках приобретения товаров и услуг.

Все эти причины потребительского невежества могут стать источником нерациональности потребителя. Поэтому его необходимо воспитывать, влиять на его поведение на рынке. Специальный налог на сигареты и крепкие напитки, ограничения на рекламу, субсидии театрам и музеям вводятся государством для воспитания у потребителей способности к восприятию истинных удовольствий,

которых они могут лишиться из-за своей необразованности.

По мнению американского экономиста Т. Скитовски, американская традиция пуританства и преувеличенная вера в рациональность потребителя привели к отставанию США от европейских стран в понимании необходимости потребительского образования и стимулирования большего наслаждения жизнью. Он пишет, что более высокий уровень жизни в США “приносит не так уж много пользы.

Короче, даже самая лучшая модель рыночной экономики не может обеспечить потребителя лучшей

жизнью, чем он заслуживает по своим знаниям и культуре. Поэтому научить потребителя предъявлять

запросы просвещенного человека так же важно, как просто удовлетворять его требования”.

Необходимость потребительского образования – актуальная задача. Для России она является более

настоятельной задачей из-за иного менталитета, сформированного особенностями национальной

культуры, а также долгим господством командной экономики.

***Особенности
поведения
современного
потребителя
в России***

Поведение “среднего” потребителя-россиянина при переходе к рынку рациональным, по меркам

западного общества, не назовешь по ряду причин.

Прежде всего это объясняется национальной спецификой русского характера. Индивидуалистический

рационализм проявляется во взвешивании потребителем своих выгод и издержек, в его эгоизме, в

главенстве личного интереса. Такая модель потребителя лучше всего подходит для тех цивилизаций

Запада, чье развитие определяется мотивами “протестантской этики”. Российская же цивилизация

основана на ценностях не столько индивидуалистических, сколько коллективистских, когда нужды

общества (семьи, общины, трудового коллектива, государства) ставятся заведомо выше личных. В

результате у россиян давно сложился стереотип поведения, который оптимисты называют

нестяжательством и одухотворенностью (душевные ценности ставятся выше рассудочных), а

пессимисты - безалаберностью и инфантильностью (человек не осознает себя как самостоятельную,

полноценную личность). Поэтому потребитель - россиянин не приучен к тщательно обдуманному

поведению, на него сильно влияет эффект присоединения к большинству.

Кроме того, современный потребитель-россиянин - воспитанник командной системы с нерыночной моделью поведения. Выросший в условиях дефицита и очередей, он и сегодня не свободен от некоторых покупательских привычек той поры.

Проиллюстрируем это на примере процесса принятия потребителем решения о покупке. В развитой

рыночной экономике он состоит из ряда этапов:

- 1. Осознание потребности в товаре (услуге).**
 2. Поиск информации о товарах (услугах), способных удовлетворить данную потребность.
 3. Оценка альтернатив и выбор наилучшей.
 - 4 Покупка.
- Результат (удовлетворенность от потребления или недовольство).

Эта схема применима и к сегодняшнему россиянину. Однако часто им совершается необдуманная или

недостаточно обдуманная покупка, вызывающая впоследствии сожаление. Этапы “Поиск информации”

и “Оценка альтернатив” могут оказаться пропущенными, как и в дефицитной экономике. В итоге выбор

не рационален.

Вместе с тем следует отметить и противоположную тенденцию. Из-за инфляции и сокращения

реальных доходов многие миллионы россиян вынуждены тщательно обдумывать свой выбор, чтобы

свести “концы с концами”. Покупать все, что захочется, могут только состоятельные. Что касается

большинства потребителей, то наблюдается массовая беспомощность и неумение многих защитить себя

в случае обмана, мошенничества, покупки некачественного товара. Многие еще не поняли, что в новой

экономической системе потребитель должен заботиться о себе прежде всего сам, вооружившись

знаниями законодательства о защите прав потребителей, о механизме рыночного хозяйства и его

институтах.

Таким образом, *низкий уровень потребительской грамотности, сохранение черт поведения, свойственных командной экономике*, можно назвать главной отличительной особенностью поведения

российского потребителя в современных условиях. Она обусловлена как спецификой российской

цивилизации, так и своеобразием момента - переходом от командной экономики к рыночному хозяйству.

Следующую особенность - *расточительное отношение к своему времени, но бережное - к вещам* - можно объяснить низким уровнем производительности труда в России. В “экономиксе” есть понятие “ценность времени”, проявляющаяся в стоимости часа труда. Ценность времени на потребление в совокупности с рыночной ценой образуют “полную цену” товара. Не надо думать, что, простаивая часами в очередях за покупками в недалеком прошлом, мы приобретали дешевые товары. Мы не учитывали ценность нашего времени, ибо она была невысока. Для американца это были бы крайне

дорогие товары.

Низким уровнем производительности труда можно объяснить и такую черту российского потребителя, как *неприхотливость*. Наш покупатель не избалован качеством, разнообразием, сервисом.

Низкое качество многих российских товаров, ненадежность в эксплуатации, неповоротливость наших

производителей в следовании моде лежат в основе *предпочтения большинством потребителей*

западных товаров отечественным. Это касается, например, одежды, обуви, радиоэлектроники, прочих

промышленных потребительских товаров.

3. ЗАЩИТА ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Права потребителей

Грамотный потребитель знает свои права и механизм их реализации. Поэтому потребительское образование должно быть нацелено, в первую очередь, на изучение законодательства о защите прав потребителей.

Впервые права потребителя были сформулированы в Специальном Послании президента Дж. Кеннеди “О защите прав потребителей” Конгрессу США в 1962 г. Он выделил в этом документе четыре основных права:

- право на безопасность (на защиту в случае продажи товаров, опасных для жизни и здоровья);
- право на информацию (на сообщение фактов, необходимых для совершения обоснованного выбора, и на защиту от мошеннической или вводящей в заблуждение информации, ложной рекламы);
- право на выбор (на возможность приобретения разных товаров и услуг по конкурентным ценам);
- право быть услышанным (быть уверенным, что жалобы потребителей будут своевременно рассмотрены административными органами, а их интересы учтены при разработке правительственной политики).

Позднее эти права были дополнены еще четырьмя:

- право на возмещение причиненного ущерба;
- право на потребительскую грамотность;
- право на удовлетворение базовых потребностей;
- право на чистую окружающую среду.

В Европе начало официальной политике по защите прав потребителей было положено принятием в апреле 1975 г. первой предварительной программы ЕЭС по защите потребителей и информационной политике. В программе назывались пять основных прав потребителей:

- право на охрану жизни и здоровья и безопасность товаров и услуг;
- право на защиту экономических интересов;
- право на возмещение ущерба;
- право на информацию и просвещение;
- право на представительство интересов (быть услышанным).

В России “Закон о защите прав потребителей” действует с 1992 г.; в декабре 1995 г. Государственной Думой принят документ “О внесении изменений и дополнений в Закон РФ “О защите прав потребителей”. Российскому потребителю отныне гарантированы согласно этим законодательным актам права, эквивалентные принятым в ЕЭС: на приобретение товаров (работ, услуг) надлежащего качества, на безопасность их для жизни, здоровья и окружающей среды, на получение информации о товарах (работах, услугах) и их изготовителях (исполнителях, продавцах), на просвещение потребителей, на государственную и общественную защиту их интересов, на возмещение причиненного вреда. Конечно, до реального воплощения всех этих прав пока далеко.

Консьюмеризм

Воспитание грамотного потребителя, способного сделать компетентный выбор товаров и услуг и защитить свои права, является одной из главных задач консьюмеризма. *Консьюмеризм* - это организованное движение граждан и государственных органов в защиту и за расширение прав потребителей.

Движение потребителей зародилось в начале века в США под влиянием растущих цен и разоблачений Э. Синклера по поводу патентованных медицинских препаратов и мясных продуктов. Вторая волна его в середине 30-х годов была вызвана взлетом розничных цен во время Великой депрессии и скандалом с лекарствами. Третья волна поднялась в 60-е годы, когда президент Дж. Кеннеди провозглашает права потребителя, а экономисты Дж. К. Гэлбрейт, В. Паккард и Р. Карсон обвиняют в своих книгах крупный бизнес в махинациях и расточительстве. Ральф Нейдер, легендарный лидер потребительского движения, начинает кампанию по обвинению “Дженерал моторс” в обмане потребителей, купавших ее автомобили с явными дефектами. В результате 1 млн. автомобилей впервые в истории США забракован, а деньги возвращены потребителям.

В послевоенные годы общественные организации потребителей возникают и в других странах мира, прежде всего в Великобритании, Франции, ФРГ, Скандинавских странах, Японии и ряде развивающихся стран. Несмотря на некоторые различия в деятельности организаций потребителей во всех странах прослеживаются и общие черты. Все они весьма активно занимаются просветительской деятельностью, сбором и анализом информации о товарах, тестированием их, участвуют в работах по стандартизации, оказывают юридическую помощь и защищают потребителей в случае злоупотреблений. Их практическая деятельность концентрируется вокруг следующих вопросов: честность в рыночных отношениях, качество и безопасность товаров (услуг), удовлетворение жалоб потребителей.

В 80-е годы активизируется движение потребителей в социалистических странах. Создаются организации потребителей в Польше, Китае, Венгрии, ГДР. В этих странах потребителей защищают прежде всего государственные органы (по стандартизации, ценообразованию и др.). При этом речь идет не о защите интересов и прав каждого конкретного потребителя, как в странах с рыночной экономикой, а всех потребителей в целом.

В России движение потребителей зародилось во второй половине 80-х годов на волне перестройки. В 1989 г. была образована Федерация обществ потребителей СССР под руководством А. Собчака, которая в 1992 г. в связи с распадом Союза преобразована в Международную конфедерацию обществ потребителей (КОНФОП).

Контроль за соблюдением законодательства о защите прав потребителей осуществляет *Государственный антимонопольный комитет России (ГАК)*; его важнейшими функциями являются пресечение монополистической деятельности предпринимателей и недобросовестной конкуренции на потребительском рынке, направление предписаний о прекращении нарушений прав потребителей, предъявление исков в суды, арбитражные суды в случаях обнаружения нарушений прав потребителей. ГАК дает разъяснения по применению законодательства о защите прав потребителей и рекламе в случаях обнаружения нарушений прав потребителей. (Это право - только у ГАК России, но не у его территориальных управлений, которых более 80).

Возложение функции защиты прав потребителей на антимонопольный комитет, возглавляемый председателем, имеющим ранг министра, в России и в других странах Восточной Европы является новшеством. Только во Франции в последние годы и в Великобритании в 70-е годы эту деятельность возглавлял министр, в компетенции которого находились исключительно вопросы защиты прав потребителей. В Ирландии, Дании и Соединённом Королевстве эта обязанность возлагается на министра торговли и промышленности; в Германии, Франции, Бельгии, Греции и Голландии - на министра экономики, в Португалии - на министра защиты окружающей среды, в Испании - на министра здравоохранения.

В числе государственных органов, защищающих права потребителя, - *Госстандарт, Госсанэпидемнадзор, Госторгинспекция, Минприроды* и др. В *Межведомственном совете по защите прав потребителей*, созданном постановлением Правительства РФ, представлено 21 министерство и ведомство. По мнению западных экспертов, Россия с образованием Межведомственного Совета опередила другие страны Европы в деле организации защиты прав потребителей.

Государственную систему защиты прав потребителей дополняет система общественной защиты. В нее входят общественные организации потребителей, создаваемые *по территориальному признаку* (районные, городские, областные, республиканские, например, Союз потребителей России) *по интересам* (общества автолюбителей, садоводческие, экологические, защиты прав вкладчиков, а также общественные организации *профессионалов*, защищающих права потребителей (торгово-промышленные палаты, осуществляющие в своих лабораториях экспертизу товаров, коллегии адвокатов, юристов, Всероссийская Лига защитников потребителей с ее территориальными отделениями).

Значительную роль по рассмотрению жалоб потребителей по месту их жительства ведут *комитеты по защите прав потребителей (отделы, инспекции) при местных администрациях*. Эти органы создаются по постановлению главы местной организации и подчиняются ему. Они извещают федеральные органы исполнительной власти, осуществляющие контроль за качеством и безопасностью товаров, услуг, о выявленных некачественных и опасных для жизни, здоровья, окружающей среды товарах и услугах; при обнаружении нарушения права потребителя на информацию прекращают или приостанавливают продажу товаров или оказание услуг до предоставления информации.

Основные понятия

Рационализм потребителя	Предельная норма замещения
Суверенитет потребителя	Бюджетная линия
Кардиналистская теория потребительского поведения (полезности)	Оптимум потребителя
Ординалистская теория потребительского поведения (полезности)	Функциональный спрос
Кривые безразличия	Нефункциональный спрос
	Консюмеризм

Библиографический список литературы

1. Макконнелл К., Брю С. Экономикс - Т. 2. - Гл. 23. - С. 30 - 44.
2. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. -М.: Экономика, 1992. -Гл. 3. - С. 65 -99.
Домашняя юридическая энциклопедия. Потребителям. /Под ред. Д.М. Сорг. – М.: Олимп; ООО «Издательство АСТ», 1997. – 657 с.
Защита прав потребителей: 100 вопросов и ответов. /Под ред. В.И. Таланцева. – М.: «Кросна-Лекс», 1996. – 168 с.
5. Потребитель в законе. Самоучитель разумного потребительского поведения. -М.: “Филинь”, 1995. - 375 с.
6. Теория потребительского поведения и спроса. - СПб.: Экономическая школа, 1993. - 375 с.
7. Экономическая школа (научно - популярный иллюстрированный журнал). -1992. - Вып. 2. - С. 24-105.

Тема 7: ФИРМА В РАЗЛИЧНЫХ

МОДЕЛЯХ РЫНКА

1. Издержки производства, их структура. Экономическая и бухгалтерская прибыль. Закон убывающей отдачи.
2. Чистоконкурентный производитель: определение цены и объема производства.
3. Фирма в условиях несовершенной конкуренции: определение цены и объема производства.
4. Монополизм в экономике и его последствия. Антимонопольное законодательство. Финансово-промышленные группы.

1. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА, ИХ СТРУКТУРА. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И БУХГАЛТЕРСКАЯ ПРИБЫЛЬ. ЗАКОН УБЫВАЮЩЕЙ ОТДАЧИ

В развитом рыночном хозяйстве издержки производства рассчитываются на основе концепции альтернативных издержек, суть которой раскрывается в двух основных положениях. Первое: для того, чтобы отвлечь ограниченные ресурсы от их альтернативного применения, необходимо, покупая их, предлагать цену не ниже рыночной. Второе: в экономических издержках производства следует учитывать по рыночным ценам все использованные собственные ресурсы.

Альтернативные издержки - это упущенная (или потенциальная) выгода, обнаруженная в результате сравнения различных способов применения ресурсов. Их величина равна чистому доходу от наиболее выгодного из всех альтернативных вариантов использования ресурсов. Следовательно, прежде чем начать то или иное производство, фирма должна определить, следует ли ей, производя продукцию и неся при этом экономические издержки, отвлекать ресурсы от их альтернативного использования.

Экономические издержки - это затраты фирмы на производство продукта, рассчитанные по рыночным ценам, которые фирма обязана для того, чтобы отвлечь ресурсы от использования в альтернативных производствах.

Чтобы выбрать наилучшую альтернативу, необходимо учитывать и внутренние, и внешние издержки. *Внешние (явные) издержки* представляют собой затраты на ресурсы, приобретаемые "на стороне", у сторонних поставщиков. *Внутренние (скрытые) издержки* - это затраты собственных ресурсов, оцененные по принципу альтернативных издержек.

□

□

□

□

Рис. 7-1. Структура внутренних издержек

Элементом внутренних издержек может быть любой упущенный доход от использования собственного ресурса (рис. 7-1). *Упущенная зарплата* учитывается при использовании собственной рабочей силы, *упущенная рента* (арендная плата) - при использовании собственных земельных ресурсов; *упущенный процент* - при вложении средств в машины, оборудование и т. п., которые окупятся полностью только через ряд лет; *нормальная прибыль* является оценкой своего предпринимательского таланта. Учет внутренних издержек особенно важен в мелком бизнесе.

Экономическая, или чистая прибыль - есть доход, полученный сверх экономических издержек. Величина экономической прибыли подсчитывается как разность между валовым доходом (выручкой от продажи) и экономическими издержками производства (внутренними и внешними). Валовый доход равен произведению цены и объема производства. И наоборот, фирма имеет экономический убыток, если экономические (валовые) издержки превышают валовый доход.

		Экономическая прибыль	Бухгалтерская
		Внутренние издержки	прибыль
Валовый доход	=	Внешние издержки	Внешние издержки

Рис. 7-2. Структура валового дохода

Бухгалтеры подсчитывают прибыль по-другому. *Бухгалтерская прибыль* - это доход фирмы, превышающий её внешние издержки. Бухгалтерская прибыль рассчитывается как разность между валовым доходом и внешними издержками (рис.7-2). Если внешние издержки превышают валовый доход, то возникает бухгалтерский убыток.

Экономическая прибыль является обобщающим показателем работы фирмы в рыночной экономике. Будет ли фирма работать, если она имеет убыток? Решение будет зависеть от того, принимается ли оно в краткосрочном или долгосрочном периоде. *Краткосрочный период* - это период времени, в течение которого производственные мощности (постоянные ресурсы) неизменны. Изменение объемов производства в этот период может быть достигнуто за счет изменения количества используемых переменных ресурсов, таких как рабочая сила, сырье, электроэнергия и т. п. В противоположность краткосрочному периоду, *долгосрочный период* - это период времени, в течение которого производитель изменяет производственные мощности. В этот период может меняться объем и качество всех применяемых ресурсов.

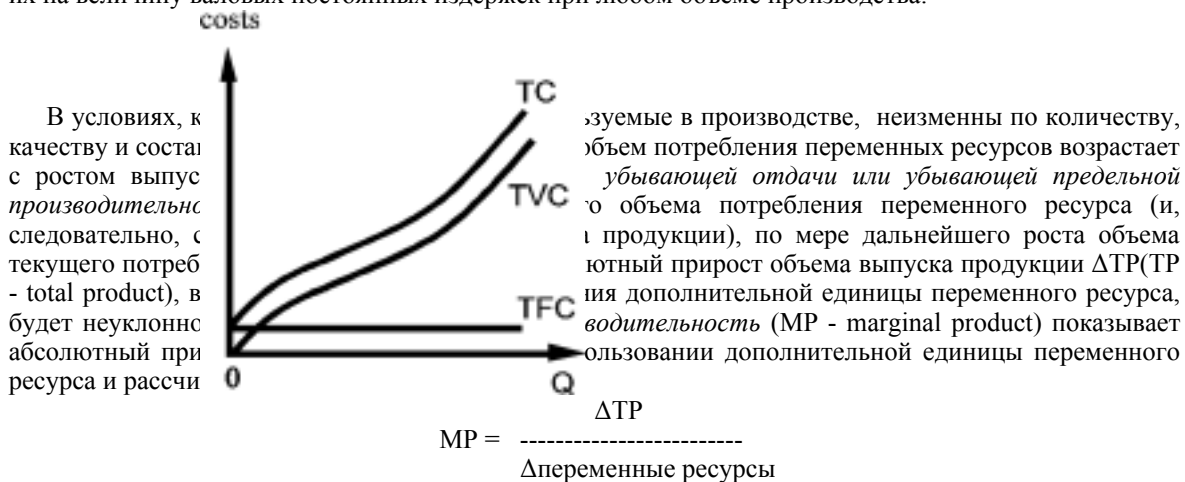
Подчеркнем, что в основе деления на кратко- и долгосрочный периоды лежит состояние производственных мощностей: неизменное в краткосрочном периоде и изменяющееся - в долгосрочном.

Для анализа положения фирмы наряду с валовыми, суммарными показателями используются средние (в расчете на единицу какого-либо параметра) показатели и предельные показатели, которые рассчитываются как отношение изменения абсолютной величины одного параметра к изменению абсолютной величины другого параметра.

Рассмотрим экономические (валовые - TC, total cost) издержки в краткосрочном периоде. Они могут быть отнесены либо к валовым постоянным, либо к валовым переменным (рис. 7-3). *Валовые постоянные издержки* (TFC - Total Fixed Cost) - затраты, величина которых не меняется в зависимости от изменения объемов производства. К ним относят расходы на машины, оборудование, здания, сооружения, аренду, охрану, страховые взносы, оплату труда высшему управленческому персоналу, на подготовку кадров и т.д. Если даже производство "стоит", постоянные издержки должны быть оплачены. *Валовые переменные издержки* (TVC ° Total Variable Cost) ° затраты,

величина которых меняется в зависимости от изменения объемов производства. Это затраты на сырье и материалы, электроэнергию, зарплату рабочим, топливо, транспортные услуги и т.д.

Как видно из рис. 7-3, график валовых постоянных издержек (TFC) представляют собой горизонтальную прямую, поскольку они остаются неизменными при любом объеме производства. Валовые переменные издержки (TVC) изображаются в виде восходящей кривой, поскольку с ростом объема производства фирме приходится затрачивать больше средств на оплату переменных ресурсов. Валовые издержки (TC) повторяют очертания валовых переменных издержек, превышая их на величину валовых постоянных издержек при любом объеме производства.



Средняя производительность (AP- average product) показывает объем производства на единицу переменного ресурса:

$$AP = \frac{TP}{\text{переменные ресурсы}}$$

Если предельная производительность (MP) растет быстрее, чем средняя производительность, то растет и средняя производительность (AP), и наоборот. Средняя производительность достигает своего максимума, когда она равна предельной производительности. При сокращении валового продукта предельная производительность становится отрицательной (рис. 7-4).

Фирма в краткосрочном периоде может влиять только на переменные издержки. В связи с этим менеджеру (предпринимателю) необходимо следить за оптимальным при данной технологии соотношением постоянных и переменных ресурсов, контролируя среднюю и предельную производительность.

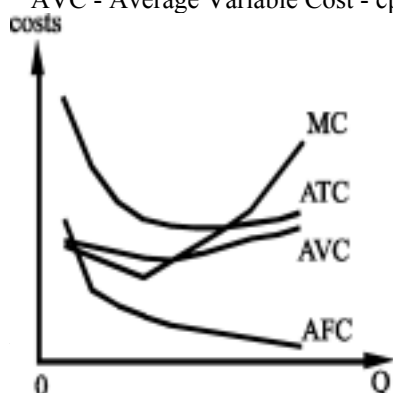
Не менее важное значение имеет анализ средних и предельных издержек. Средние издержки на единицу продукции. Средние валовые издержки (ATC - Average Total Cost) рассчитываются двумя путями:
Рис. 7-4. Анализ средних и предельных издержек. Убывающей отдачи



2) $ATC = AFC + AVC = TFC/Q + TVC/Q$, где

AFC - Average Fixed Cost - средние постоянные издержки,

AVC - Average Variable Cost - средние переменные издержки.



ется законом убывающей отдачи. Поскольку с увеличением объема о кривые ATC и AVC сближаются (рис. 7-5).

е издержки производства

з один вид издержек - пре- дельные издержки (MC - Marginal Cost).
язанные с изготовлением каждой добавочной единицы продукции.
люютному изменению валовых издержек на каждую дополнительную
ются по формуле:

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

Предельные издержки в краткосрочном периоде с увеличением объема производства сначала снижаются, а затем возрастают, что также объясняется действием закона убывающей отдачи.

Кривая MC пересекает кривые ATC и AVC в точках их минимумов (рис. 7-5). Такое соотношение между предельными и средними величинами математически неизбежно. Но подобной зависимости между MC и AFC не существует, так как их кривые не связаны друг с другом. Предельные издержки отражают лишь изменение в издержках, обусловленное колебаниями в объеме производства.

Таким образом, в зависимости от выбранного критерия можно привести ряд классификаций издержек производства (табл.7-1).

Таблица 7-1

Виды экономических издержек производства

Критерий классификации	Экономические издержки производства (ТС)		
Собственность на ресурсы	Внешние(явные) - расходы на ресурсы, привлеченные со стороны	Внутренние (скрытые)- альтернативная оценка примененных собственных ресурсов	
Зависимость от объема производства в краткосрочном периоде	Валовые постоянные издержки (TFC)-не зависят от объема производства	Валовые переменные издержки (TVC) - зависят от объема производства	
1) $ATC = TC/Q$, где Q - количество произведенной продукции,			
Издержки на единицу продукции	Средние постоянные издержки- $AFC = TFC / Q$	Средние переменные издержки- $AVC = TVC/Q$	Средние валовые издержки $ATC = TC/Q = AFC + AVC$
Абсолютное изменение валовых издержек на производство дополнительной единицы продукции	Предельные издержки $MC = \Delta TC / \Delta Q$		

Фирма, стремясь упрочить свое положение на рынке, расширяет производство. Укрупнение предприятия ведет к снижению средних валовых издержек в результате так называемого "положительного эффекта масштабов производства", экономии, обусловленной концентрацией производства.

Можно выделить три основных варианта (рис.7-6) динамики долгосрочных средних издержек (LAC - long-run average cost):

б) в случае, если LAC неизменны при любом объеме производства или быстро снижаются при небольшом объеме производства, оставаясь затем с увеличением производства неизменными и возрастая снова лишь при большом объеме производства, то такая динамика LAC делает экономически эффективным функционирование на этом рынке мелких, средних и крупных фирм, что соответствует модели монополистической конкуренции;

Рис. 7-5. Издержки производства в долгосрочном периоде

2.ЧИСТОКОНКУРЕНТНЫЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕНЫ И ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА

Правило 2. Производить следует такой объем продукции, который обеспечит максимум прибыли или минимум убытков.

Существует два подхода к определению объемов производства, обеспечивающих фирме максимум прибыли или минимум убытков в краткосрочном периоде:

- 1) сравнение валового дохода с валовыми издержками,
- 2) сравнение предельного дохода с предельными издержками.

Фирма всегда стремится максимизировать свою валовую экономическую прибыль, а не прибыль на единицу продукции. Подсчитать валовую прибыль можно двумя путями:

- 1) определив прибыль на единицу продукции (вычитая средние валовые издержки из цены) и умножив её на объем производства:

$$\text{экономическая прибыль} = (P - ATC) \times Q;$$

- 2) определив валовый доход (умножая цену на объем производства) и валовые издержки (умножая средние валовые издержки на объем производства) и подсчитав их разность:

$$\text{экономическая прибыль} = (P \times Q) - (ATC \times Q) = TR - TC.$$

Рассмотрим использование этих подходов на чистоконкурентном рынке, когда доля каждого производителя в рыночном предложении незначительна и он не может воздействовать на рыночную цену, которая устанавливается на основе взаимодействия сил рыночного спроса и предложения. Только все производители, действуя независимо, но одновременно, могут повлиять на общий объем рыночного предложения и, следовательно, на рыночную цену (см. тему 3 §3). Если же один единственный производитель увеличит или уменьшит выпуск своей продукции при неизменных объемах у других, то это останется незамеченным.

Поскольку для чистоконкурентного производителя рыночная цена задана, то спрос на его продукцию совершенно эластичен, а предельный доход равен цене ($MR=P$). Эти взаимосвязи показаны на рис. 7-8, где кривые предельного дохода (MR), цены (P), а также спроса на продукцию производителя совпадают и параллельны горизонтальной оси. В связи с этим валовый доход при продаже каждой дополнительной единицы продукции возрастает на неизменную величину, равную цене, и кривая валового дохода (TR) имеет восходящий характер (рис. 7-7 а).

Случай максимизации прибыли $TR > TC$. Фирма продолжает работать и производит объем производства, при котором получает максимальную экономическую прибыль, если полученный валовый доход превышает валовые издержки. Как видно из рис. 7-7а, кривая валовых издержек (TC) пересекает кривую валового дохода (TR) в точках **a** и **b**. Любое производство в пределах этих критических точек принесет экономическую прибыль, любое производство за их пределами - убытки. Максимум прибыли (*profit*) - там, где расстояние по вертикали между кривыми валового дохода и валовых издержек наибольшее.

Случай минимизации убытков $TVC < TR < TC$. Когда валовый доход меньше валовых издержек, но превышает валовые переменные издержки (рис. 7-7б), фирме целесообразно продолжать производство, производя объем производства, при котором экономический убыток (*losses*) минимален. В этом случае валовые переменные издержки (TVC_2), как и некоторая часть валовых постоянных издержек, могут быть оплачены из валового дохода (TR_2). Фирма будет в краткосрочном периоде продолжать работать, если ее убыток меньше валовых постоянных издержек.

а) максимизация экономической б) минимизация
убытков или

закрытие фирмы

прибыли

■

Рис. 7-7. Чистоконкурентный производитель: принцип сравнения валового дохода с валовыми издержками

Случай закрытия $TR < TVC$. Фирме придется приостановить производство, если ее валовый доход меньше валовых переменных издержек ($TR_3 < TVC_3$), то есть когда экономический убыток превышает валовые постоянные издержки. Если производство остановить, то убыток фирмы сократится и будет равен валовым постоянным издержкам.

В случае закрытия предприятия кривая валового дохода (TR_3) лежит ниже кривой валовых переменных издержек (TVC_3), не пересекаясь с ней, так как не существует объема производства, при котором валовые переменные издержки были бы полностью покрыты (рис. 7-7б).

"Золотое правило" - $MR = MC$, или принцип сопоставления предельного дохода с предельными издержками, основывается на сравнении сумм, которые каждая дополнительная единица продукции будет добавлять к валовому доходу, с одной стороны, и к валовым издержкам - с другой. Любую единицу продукции, предельный доход от которой превышает ее предельные издержки, следует производить, так как на каждой такой единице фирма получит от продажи больше дохода, чем прибавит к издержкам.

Производство выгодно, пока предельный доход будет больше предельных издержек, но с увеличением объема производства повышающиеся предельные издержки вследствие падающей отдачи могут сделать производство невыгодным, так как могут превысить предельный доход. Разделять эти два интервала (когда производство из выгодного превращается в невыгодное) будет точка, в которой предельный доход равен предельным издержкам. Эта точка - ключ к "золотому правилу", *определяющему оптимальный объем производства*. Следует подчеркнуть, что "золотое правило" может быть применено лишь в том случае, если предельный доход выше минимума средних переменных издержек.

Фирма будет максимизировать прибыль или минимизировать убытки при объеме выпуска, для последней единицы которого предельный доход равен предельным издержкам и больше минимума средних переменных издержек.

Это правило применимо ко всем фирмам, действующим на любых рынках. Поскольку в условиях чистоконкурентного рынка цена продукта равна предельному доходу, то правило $MR=MC$ можно сформулировать так: чистоконкурентный производитель будет максимизировать прибыли или минимизировать убытки в краткосрочном периоде при объеме выпуска, для последней единицы которого цена равна предельным издержкам ($P=MC$), если цена превышает минимум средних переменных издержек ($MC = P > AVC$).

Итак, при ответе на вопрос "производить или нет" главным в "золотом правиле" является сравнение цены с минимумом средних переменных издержек; при определении "сколько производить" сопоставляются цена и предельные издержки, при подсчете экономической прибыли или убытка - цена и средние валовые издержки.

Чистоконкурентный производитель приостанавливает свою работу, если предельный доход (цена) меньше минимума средних переменных издержек ($MC = P < AVC$).

Рис. 7-8. "Золотое правило": $MR = MC$

Следовательно, кривая предложения фирмы в краткосрочном периоде будет выглядеть как отрезок кривой предельных издержек, который лежит выше минимума средних переменных издержек (рис. 7-8). При цене P_1 , которая меньше средних переменных издержек AVC , фирма закроется, так как цена P_1 меньше AVC . При любой цене между P_2 и P_4 фирма будет минимизировать убытки, производя объем продукции до точки, в которой $MR(P) = MC$. При цене выше P_4 , которая превышает средние валовые издержки ATC (например, P_5), фирма получает экономическую прибыль.

Примем ради упрощения за долгосрочные изменения открытие новых предприятий в отрасли или их массовое закрытие. Если цена продукта превышает долгосрочные средние издержки (LAC), тем самым обеспечивая экономическую прибыль, то новые фирмы будут стремиться вступить в отрасль. Ее расширение будет продолжаться до тех пор, пока увеличение предложения продукции не приведет вновь к снижению цены до уровня долгосрочных средних издержек. И наоборот, если цена меньше долгосрочных средних издержек, убытки заставят многих покинуть отрасль. Со временем предложение продукции будет уменьшаться, снова повышая цену до уровня долгосрочных средних издержек. Следовательно, чистоконкурентный производитель в долгосрочном периоде ориентируется на безубыточность и не получает экономическую прибыль. В чистом виде эта модель рынка практически отсутствует. Типичными же для современного рыночного хозяйства являются рынки несовершенной конкуренции.

3. ФИРМА В УСЛОВИЯХ НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕНЫ И ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА

При несовершенной конкуренции на рынке отдельного товара или услуги взаимодействуют, в отличие от совершенной конкуренции, не множество отдельных производителей, а много или несколько, а порой остается и всего одна фирма.

Сокращение числа фирм происходит под влиянием ряда факторов, так называемых барьеров рынка. *Барьеры рынка* это препятствия для входа на рынок данного товара. Труднопроходимыми или непреодолимыми барьерами рынка могут быть: высокий уровень концентрации производства, собственность на ресурсы, патенты и лицензии, государственное регулирование, таможенные пошлины и квоты и т. д.

Рассмотрим более подробно значение такого барьера, как высокий уровень концентрации производства. Дело в том, что при производстве и реализации многих товаров экономически эффективнее крупные предприятия. Это обусловлено, во первых, динамикой долгосрочных средних издержек производства LAC, которые в ряде производств неуклонно снижаются с ростом объема выпускаемой продукции (рис.7-6в).

Во-вторых, при правовом регулировании рыночных отношений и превращении информационного ресурса в товар крупная фирма может сэкономить на так называемых транзакционных издержках (transaction - сделка).

Участвуя в рыночных сделках, необходимо, как подчеркивает Коуз, нести транзакционные издержки: "определить с кем желательно заключить сделку, оповестить тех, с кем желают заключить сделку и на каких условиях провести предварительные переговоры, подготовить контракт, собрать сведения, чтобы убедиться в том, что условия контракта выполняются и т.д." Стремясь сократить транзакционные издержки, фирма укрупняется.

Следовательно, транзакционные издержки и издержки административного контроля внутри фирмы должны сравниваться при определении оптимального размера фирмы.

Только на рынке совершенной конкуренции транзакционные издержки равны нулю. Этот вывод получил название "*теорема Коуза*".

Наиболее удачное определение транзакционных издержек, по мнению самого Р.Коуза, предложил другой американский экономист С.Далман. *Транзакционные издержки* - это "издержки" сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта".

Моделям рынка с несовершенной конкуренцией присущи следующие признаки:

- наличие барьеров вступления в отрасль;
 - много (но не множество), несколько или одна фирма;
 - возможность в определенных пределах влиять на рыночную цену и объем производства;
 - использование неценовых методов конкурентной борьбы (дифференциация продукта, реклама и т.п.);
 - сочетание рыночной саморегуляции и планового регулирования, как государственного, так и внутри- и межфирменно-го.

Государство, стремясь поддержать рыночную систему, защищает права потребителей, не допустить нечестную конкуренцию, регулирует в той или иной степени деятельность на рынках несовершенной конкуренции.

Рассмотрим ценообразование и определение объема производства фирмы в условиях несовершенной конкуренции на рынках чистой монополии, монополистической конкуренции и олигополии.

Слово "монополия" происходит от двух греческих слов, означающих "единственный продавец".

Чистая монополия существует, когда одна фирма является единственным производителем продукта, у потребителей нет выбора, и в этом смысле продукт монополии уникален. Это накладывает определенный отпечаток на рекламу: поскольку у чистого монополиста отсутствуют прямые конкуренты, то у него нет необходимости "завоевывать" потребителей. Его рекламная деятельность носит характер связей с общественностью и проводится ради престижа и формирования благоприятного общественного мнения. Барьеры вступления новых фирм на этот рынок трудно преодолимы.

Определение цены и объема производства чистым монополистом будет осуществляться на основе его средних издержек производства и рыночного спроса. Поскольку чистый монополист - единственный в своей отрасли, то спрос на его продукцию является одновременно и рыночным спросом D (рис. 7-8). Из этого следуют три вывода:

1) чтобы повысить объем продаж, монополист должен понизить цену. Это становится причиной того, что предельный доход меньше цены (или среднего дохода) для любого объема выпуска кроме первой единицы;

2) монополист определяет сам и цену, и объем производства. Высокие цены связаны с низкими объемами продаж и наоборот;

3) если спрос эластичен, уменьшение цены будет увеличивать валовый доход; если спрос неэластичен, падение цены уменьшит валовый доход. Следовательно, монополист всегда будет избегать неэластичного отрезка его кривой спроса в пользу некоторой комбинации "цена-количество" на эластичном отрезке.

Чистый монополист, так же как и чистоконкурентная фирма, руководствуется при определении объемов производства правилом " $MR=MC$ ", т.е. он будет производить каждую последующую единицу продукции до тех пор, пока ее реализация будет давать больший прирост валового дохода по сравнению с приростом валовых издержек при условии, что предельный доход выше минимума средних переменных издержек ($MR > AVC$).

Максимум прибыли (минимум убытка) может быть получен при производстве, когда предельный доход равен предельным издержкам. Соотнеся этот объем с рыночным спросом, монополия устанавливает максимальную цену. Как видно из рис. 7-9, чтобы определить на графике монопольную цену (P_m - price monopoly), по которой может быть продан данный объем производства Q_m , надо восстановить перпендикуляр вверх от точки пересечения MR и MC до кривой спроса и затем спроецировать эту точку на вертикальную ось. Заштрихованный прямоугольник показывает полученную экономическую прибыль.

Стараясь максимизировать прибыль, чистая монополия может использовать ценовую дискриминацию. *Ценовая дискриминация* -- это способ ценообразования, при котором для различных групп потребителей назначаются различные цены (например, та-

Рис. 7-9. Максимизация прибыли чистой монополией

риффы на электроэнергию, междугородные телефонные переговоры). Четкое выделение групп потребителей и невозможность перепродажи товара и услуги необходимы для использования этого способа установления цен.

Естественная монополия -- это тип рынка чистой монополии, на котором удовлетворение спроса эффективнее при отсутствии конкуренции в связи с существенным снижением средних долгосрочных издержек ЛАС по мере увеличения объема производства (например, коммунальное хозяйство, транспортировка газа по трубопроводам).

Естественные монополии, как правило, регулируются государством с использованием следующих методов:

- 1) наличие государственного сектора в соответствующих сферах;
- 2) установление цен, тарифов или их предельного уровня;
- 3) определение потребителей, подлежащих обязательному обслуживанию и (или) установление минимального уровня их обеспечения;
- 4) контроль за объемом и структурой постоянных ресурсов естественной монополии.

При монополистической конкуренции на рынке имеется относительно большое число мелких, средних и крупных фирм, предлагающих похожую, но не идентичную продукцию. Таковы розничная торговля, бытовые услуги, общественное питание, производство одежды, обуви и т.п.

Важным признаком монополистической конкуренции является так называемая "дифференциация продукта", т.е. наличие разных видов товара. Благодаря им рынок отдельного товара образует сеть взаимосвязанных микрорынков отдельных продавцов, на каждом из которых можно влиять на намерения покупателей, побуждать их платить более высокую цену за усовершенствованный товар.

Вступить в отрасли с монополистической конкуренцией легко, так как требуется относительно небольшой капитал, однако по сравнению с чистой конкуренцией необходимы дополнительные финансовые затраты на рекламу и совершенствование качества продукта.

Соперничество в условиях монополистической конкуренции сосредоточивается как на цене, так и на неценовых факторах, таких как качество, реклама, условия продажи.

Определение цены и объема производства фирмами, действующими в условиях монополистической конкуренции, может иметь сходство как с чистоконкурентным рынком, так и с чистой монополией. В краткосрочном периоде фирма, производя дифференцированный товар, ведет себя как чистый монополист и получает экономическую прибыль.

В долгосрочном периоде фирма, действующая в условиях монополистической конкуренции, как и чистоконкурентный производитель, ориентируется на безубыточность. Получение прибыли в краткосрочном периоде может привлечь новых производителей. Кроме того, усиливается конкуренция в связи с появлением большого числа продуктов-заменителей. Это влечет за собой исчезновение экономической прибыли.

На рынке олигополии действуют несколько фирм. Олигополистами могут быть не только крупные компании, но и фирмы, абсолютные размеры которых не очень велики, но которые играют роль ведущих производителей в рамках специализированных производств или локально территориальных рынков.

В отличие от чистой и монополистической конкуренции при олигополии появляется новая черта в конкурентной борьбе: ни

одна фирма в олигополистической отрасли не решится изменить свою ценовую политику, не попытавшись оценить наиболее вероятные действия основных конкурентов. Взаимозависимость, вытекающая из немногочисленности участников олигополии, заставляет при установлении цены учитывать не только собственные издержки производства и спрос, но и ответную реакцию конкурентов.

Возможны четыре варианта олигополистического ценообразования.

1. *Ломаная кривая спроса* имеет место в олигополии, когда фирмы-олигополисты не прибегают к сговору. Допустим, на рынке господствуют три фирмы (А, Б, В) и одна из них (А) изменила цену. Ответная реакция двух других может быть двоякой: либо они выровняют свою цену в соответствии с произошедшим изменением, либо проигнорируют его и оставят свою цену на прежнем уровне.

Если А поднимет цену, а Б и В - нет, фирма А потеряет много потребителей (они перейдут к конкурентам) и будет потеснена на рынке. Но благодаря дифференциации продукта продажи фирмы А не упадут до нуля, так как найдутся ее приверженцы, которые всегда заплатят более высокую цену за ее продукт. Если А понизит цену, то получит возросший объем продаж за счет двух своих конкурентов. Реальная действительность подсказывает, что снижения цен выравниваются, так как конкуренты действуют так, чтобы помешать фирме, снижающей цену, отнять потребителей, но аналогичного повышения цен не последует, т.к. конкуренты фирмы, повышающей цену, попытаются захватить бизнес, потерянный в результате повышения цен.

2. *Ценообразование, основанное на открытом или тайном сговоре*. Фирмы могут заключить картельное соглашение о цене, производственных квотах, разделе рынков или иным образом

ограничить конкуренцию между собой. В данном случае они будут действовать как единое целое, что роднит их с чистой монополией. При этом всегда существует опасность нарушения сговора: взаимных попыток разорить, вытолкнуть соперника с рынка путем резкого снижения цен, превышения производственной квоты и т.п.

3. *Лидерство в ценах* - молчаливое соглашение, с помощью которого олигополисты могут координировать свое поведение в области цен, не вступая в прямой сговор. Обычно наиболее крупная фирма устанавливает цену, а остальные следуют ей.

4. *"Издержки плюс надбавка"*. Олигополист стремится к некоторой плановой прибыли на свои капиталовложения, поэтому устанавливает определенную наценку к своим средним издержкам производства:

$$\text{Цена} = \frac{\text{средние издержки производства}}{\text{средние издержки производства}} + \frac{\text{наценка в размере определенного процента}}{\text{наценка в размере определенного процента}}$$

Следует подчеркнуть, что в последних трех случаях имеет место по сути плановое ценообразование. Цена на продукцию фирм-олигополистов определяется не "невидимой рукой" рынка, а "невидимым рукопожатием" лидеров бизнеса.

4. МОНОПОЛИЗМ В ЭКОНОМИКЕ И ЕГО ПОСЛЕДСТВИЯ. АНТИМОНОПОЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО. ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЕ ГРУППЫ

Монополизм и его последствия Монополизм, казалось бы, противостоит рынку, так как ограничивает конкуренцию, тормозит научно-технический прогресс, удерживает высокие цены, сокращая при этом объем выпускаемой продукции. В высокоразвитых странах отношение к монополиям, однако, двойное. Приводятся аргументы и "за", и "против" существования монополий (табл. 7-2).

Таблица 7-2

Роль монополий в экономике

Негативные проявления	Позитивные проявления
Неэффективность распределения ресурсов из-за возможности ограничивать выпуск продукции и устанавливать завышенные цены	Низкие долгосрочные средние издержки, лучшее качество товаров, разнообразие ассортимента

Торможение НТП, так как нет стимула для повышения эффективности из-за отсутствия конкурентов

Преимущество в использовании достижений НТР, благодаря достаточным финансовым ресурсам и сильным стимулам для проведения НИОКР

Ограниченность конкуренции является благоприятной почвой для инфляции, а в условиях спада углубляет его
Чрезмерная ограниченность конкуренции ведет к длительному перераспределению доходов в пользу монополистов

Задачи сохранения и укрепления конкурентоспособности на мировых рынках требуют концентрации финансовой и производственной мощи

То, насколько монополия реализует свои позитивные или негативные тенденции, во многом зависит от эффективности государственного антимонопольного регулирования и роли общественного воздействия. Мировой опыт выработал две основные системы антимонопольного регулирования: американскую и европейскую.

Американскими антитрестовскими (антимонопольными) законами выделяются четыре объекта регулирования: монополизация рынка, антиконкурентные слияния фирм, сговор о ценах, ценовая дискриминация и прочие нарушения торговой практики.

В антитрестовском законодательстве "монополией" считается компания, захватившая рынок путем ограничительной практики (захват источников сырья, каналов сбыта, различного рода соглашений между двумя или несколькими компаниями о разделе рынков сбыта, ценах, вытеснение с рынка имеющихся и препятствование проникновению новых конкурентов и т.д.), но не фирма, добившаяся значительной рыночной доли вследствие более высокой эффективности.

Антимонопольное законодательство в Западной Европе и Японии развито слабее и характеризуется более либеральным отношением к монополистической деятельности. В определенных ситуациях (например, в Японии - по отношению к отдельным депрессивным отраслям) государство разрешает или даже предписывает картельные соглашения с целью улучшения экономической ситуации. Есть и другие отличия антимонопольных мероприятий в США и в других развитых странах. Например, если в Соединенных Штатах возбуждение антитрестовских дел - важнейший элемент ограничения монополий, то в Японии такая практика - редкость.

В Западной Европе и Японии бытует мнение (достаточно справедливое), что строгое исполнение антимонопольных законов в американском стиле может привести к падению эффективности их экономик по сравнению с экономикой США. Впрочем, даже американские экономисты признают, что абсолютизация свободы конкуренции приводит к ослаблению международной конкурентоспособности американской промышленности. Поэтому в 80-е годы началась либерализация антитрестовского законодательства: считается, что единственной целью антимонопольной политики должно стать эффективное функционирование рынка, невзирая на нарушение методов "справедливой" конкуренции.

К законам европейского типа примыкает принятый в России 22 апреля 1991 г. Закон "О конкуренции и ограничении монополистической практики на товарных рынках", первый антимонопольный акт в нашей стране. Хотя он и отражает специфику переходного периода (так, ряд его статей направлен против монополизма органов власти и управления в сфере экономики), однако недостаточно. Опыт показал, что в законе не предусмотрено регулирование многих проявлений монополизма производителей и торговцев, доставшегося от командной экономики.

Включение предприятия в Государственный реестр предприятий-монополистов означает признание его монополистом и предусматривает государственный контроль за ценами, объемами производства и качеством продукции. Однако использование в качестве критерия лишь показателя доли предприятия на рынке не позволяет правильно определить перечень монополистов, так как размер предприятия, его доля на рынке еще не являются свидетельством монополизма. Главное заключается в ограничительной практике, монополизм - проблема не столько количественная, сколько качественная.

Современная экономика развитых стран олигополизированная экономика. Каркасом современной экономики во всех развитых странах Запада и Востока являются крупные корпорации-олигополии и финансово-промышленные группы, именно они играют роль основных субъектов современного рыночного хозяйства. Грань между этими двумя понятиями довольно относительна. Крупные фирмы-корпорации включают в себя сотни предприятий, выпускающих самую разнообразную продукцию и функционирующих часто достаточно независимо друг от друга. *Финансово-промышленные группы* (ФПГ) - это самоорганизующиеся объединения под единым контролем ряда крупных промышленных и финансовых фирм, осуществляющие согласованную хозяйственную деятельность. Таким образом, вырисовывается иерархическая структура современного "большого бизнеса": предприятие - крупные фирмы - финансово-промышленные группы. В 80-е годы 1/4 всего мирового производства контролировали всего 600 корпораций-гигантов, объединяемых надфирменными союзами.

Смешанную экономику порой упрощенно называют сочетанием рыночной саморегуляции и государственного регулирования. На самом деле внутрифирменное и надфирменное олигополистическое регулирование рынков выполняет не менее, а, может быть, более важные функции, чем экономическая политика правительств развитых стран.

Целями деятельности ФПГ являются:

- кооперирование объединенных единым контролем предприятий, упрочение хозяйственных связей, упорядочение материально-технического снабжения крупного производства, маневрирование обобществленным денежным капиталом для повышения эффективности его использования;

- организация НИОКР в крупных масштабах, их ускоренное внедрение в производство;

- повышение конкурентоспособности продукции на внутреннем рынке, проникновение на мировой рынок, увеличение экспортного потенциала.

Конечным результатом реализации этих целей должны стать увеличение объема продаж и повышение прибыли производи-телей. Изучение деятельности наиболее эффективных и интегрированных ФПГ - японских "дзайбацу" - показывает, что ориентация на максимизацию объема реализации играет для них заметно большую роль, чем погоня за сиюминутной прибылью. Видимо, деятельность ФПГ (и "большого бизнеса" вообще) неизбежно связана с ослаблением чисто прибыльных мотивов предпринимательства, большим вниманием к нуждам скорее потребителей своих товаров, чем акционеров. В то же время организация ФПГ позволяет стабилизировать доходность фирм-участниц и надежно защитить их от разорения.

Контроль - это властные отношения, дающие возможность определять основные результаты управленческой деятельности.

Отношения контроля внутри ФПГ могут осуществляться при помощи одной из трех форм: *контроль из холдинга, контроль из банка, контроль со стороны совещания президентов фирм.*

Холдингом называют финансовый фонд, владеющий крупными долями акционерного капитала других фирм группы, достаточный для контроля над ними. Головная ("материнская") фирма-холдинг может осуществлять исключительно функции координирующего центра, не занимаясь самостоятельной производственной деятельностью. В деятельности холдинга ключевое место занимают финансовые операции: перераспределение финансовых средств внутри ФПГ, эмиссионно-учредительская деятельность, регулирование взаимных платежей и т.д.

Если холдинговые формы контроля преобладают в Западной Европе, то в США центрами контроля за деятельностью ФПГ чаще становятся банки, которые осуществляют целевое крупномасштабное кредитование членов группы. Лидерам группы достаточно при этом занимать основные посты в совете директоров головного банка.

По японскому законодательству (так же, как и по современному российскому) кредитно-финансовые институты имеют право владеть не более чем 10 % акций какой-либо компании. Поэтому спецификой Японии стала система перекрестного (взаимного) владения акциями внутри ФПГ. В 80-е годы средняя доля перекрестного владения акциями в трех крупнейших ФПГ Японии (Мицубиси, Мицуи, Сумитомо) составляла около 30 %, что обеспечивает достаточно высокую степень их сплоченности.

Центральным органом координации деятельности таких групп являются совещания президентов фирмы, которые проводятся секретно. Банки при этом играют роль финансовых центров, но не центров контроля, поскольку они сами контролируются другими фирмами группы.

ФПГ, с одной стороны, стимулируют подъем национальной экономики и повышение ее конкурентоспособности, с другой - их деятельность основана на "приглушении" конкурентной борьбы и потому может в принципе обернуться торможением экономического роста.

Эта двойственность ФПГ обуславливает и двойственность позиции правительств по отношению к ним. Когда экономика страны страдает пониженной конкурентоспособностью, правительство оказывает протекцию отечественному большому бизнесу. Если же экономическое развитие стабильно и устойчиво, то правительство переключает внимание на малый бизнес, антимонопольные мероприятия и т.д. Таким образом, современное рыночное хозяйство требует поддержания некоторого динамичного

равновесия между большим и малым бизнесом, что и является одной из важнейших задач государственной экономической политики.

Первоначальной формой российских ФПГ стал холдинг, понятие которого есть уже в Законе о приватизации (1992 г.). Все холдинговые организации "первой волны" образовались на базе министерств или главков, которые были тоже своеобразными ФПГ, под руководством бывших министров или их заместителей. Такого рода "постсоветский" характер формирующихся ФПГ показывает не только стремление бывших номенклатурщиков к консервации старых структур, но и экономическую целесообразность сохранения этих структурных блоков в переходной экономике России.

Основные понятия

Экономические издержки	Барьеры рынка
Внешние и внутренние издержки	Чистая конкуренция
Нормальная прибыль	Совершенная и несовершенная конкуренция
Экономическая прибыль	Трансакционные издержки
Бухгалтерская прибыль	Теорема Коуза
Краткосрочный и долгосрочный периоды	Неценовая конкуренция
Средняя и предельная производительность	Чистая монополия
Закон убывающей отдачи	Естественная монополия
Постоянные и переменные издержки	Монополистическая конкуренция
Валовые, средние, предельные издержки и доходы	Олигополия
	Финансово-промышленные группы

Вопросы, задачи и упражнения

1. Основываясь на концепции альтернативных издержек, подсчитайте внешние и внутренние издержки ведения хозяйства на Вашем дачном или приусадебном участке.

2. Из перечисленных затрат на производство продукции выделите в краткосрочном периоде а) постоянные и б) переменные издержки:

- 1) затраты на сырье и материалы;
- 2) аренда зданий, оборудования;
- 3) транспортные услуги;
- 4) зарплата рабочих-сдельщиков.

3. Выделите признаки а) совершенной, б) несовершенной конкуренции:

- 1) производитель соглашается с ценой, которая складывается стихийно под влиянием сил рыночного спроса и предложения;
- 2) фирма в той или иной мере контролирует цену;
- 3) свободный вход и выход с рынка;
- 4) вход на рынок затруднен / заблокирован;
- 5) стандартизированный продукт;
- 6) дифференцированный продукт;
- 7) ценовая конкуренция;
- 8) неценовая конкуренция;
- 9) свободный доступ к информации;
- 10) наличие трансакционных издержек.

4. Рассчитайте предельный доход для всех объемов производства. Определите модель рынка.

Q	0	1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---	---	---

P	10	10	10	10	10	10	10
---	----	----	----	----	----	----	----

5. Используя данные таблицы, определите, какое решение в краткосрочном периоде следует принять фирме а) в первом, б) во втором, в) в третьем вариантах?

TC, \$			TR, \$		
TFC	TVC	I	II	III	
200	250	500	300	140	

6. Какое решение примет в краткосрочном периоде чистоконкурентный производитель при условии, что в каждом из вариантов предельный доход (в \$) равен предельным издержкам?

Варианты	Q	AFC	AVC	MC
I	5	10,0	37	35
II	7	7,1	38,5	45
III	9	5,6	43,3	65

7. О каком типе конкуренции идет речь в следующем отрывке из романа А.И. Куприна "Яма"? Какие его характерные черты отражены?

"Возникли два новых пароходства, и они, вместе со старинными, прежними неистово конкурировали друг с другом, перевозя груз и богомольцев... Они дошли до того, что понизили цены на рейсы с семидесяти пяти копеек для третьего класса до пяти, трех и даже одной копейки. Наконец, изнемогая в непосильной борьбе, одно из пароходных обществ предложило всем пассажирам третьего класса даровой проезд. Тогда его конкурент тотчас же к даровому проезду присовокупил еще полбулки белого хлеба."

8. На олигополистическом рынке оперируют две фирмы, выпускающие однородный товар. Обе фирмы обладают равными долями рынка и устанавливают одинаковые цены на товар. Ниже приведена информация о спросе на товар и издержках каждой фирмы:

P (долл.)	Объем спроса Qd (ед.)	Объем выпуска Qs (ед.)	ТС (долл.)
10	5	5	45
9	6	6	47
8	7	7	50
7	8	8	55
6	9	9	65

а) Какая цена будет установлена на рынке, если предположить, что каждая фирма, определяя цену на свой товар, уверена, что ее конкурент выберет такую же цену?

б) Если сохраняется данное предложение, то какой объем выпуска выберет каждая фирма?

в) Есть ли у каждой из этих фирм стимул назначать цену на свой товар ниже цены конкурента? Если да, то каков он?

Библиографический список литературы

1. Макконнелл К., Брю С. Экономикс: принципы, проблемы и политика. - Т.2. - Гл.24 - 28, 34. - С.45 - 141, 221 - 237.

2. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. Учебник для вузов. – М.: изд. гр. Норма-Инфра.М, 1998. – С. 183-238.
3. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика.- Гл. 7-14. –С. 119-270.
4. Экономика и бизнес / Под редакцией В.Д.Камаева. - Гл. 7, 8. - С. 83 - 102.
5. Хейне П. Экономический образ мышления.° Гл. 8 - 10, - С. 227 - 310.

Тема 8. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ. ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА. БЮДЖЕТ СЕМЬИ

1. Понятие и функции доходов. Распределение в различных экономических системах.
2. Заработная плата - категория наемного труда. Формы и системы, уровень заработной платы.
3. Бюджет семьи. Государственное регулирование доходов.

1. ПОНЯТИЕ И ФУНКЦИИ ДОХОДОВ.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ В РАЗЛИЧНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

Распределение произведённого продукта приводит к образованию доходов. Доходы - это весь валовый продукт или обособившаяся в процессе распределения и перераспределения его часть, которую субъект экономических отношений получает для личного или производственного потребления.

Различают денежные и натуральные доходы. Натуральные доходы получают в виде материальных благ и услуг. Они преобладают в традиционных экономических системах, но существуют и в развитом рыночном хозяйстве. Например, наемные работники могут получать премии в виде товаров и услуг: бытовую технику, туристические путевки и пр. Часть социальных льгот также предоставляется в натуральной форме: услуги образования и здравоохранения, продуктовые наборы и т.п.

Доходы выполняют воспроизводственную, стимулирующую и социальную функции. Так, для наемного работника *воспроизводственная функция* состоит в том, чтобы он мог поддерживать и развивать свою способность трудиться. *Стимулирующая функция* имеет своей задачей побуждать работника к эффективной трудовой деятельности. *Социальная функция* заключается в обеспечении определенного уровня жизни каждой семье, поддержании социальной стабильности, в создании условий для социального прогресса общества.

Уровень развития факторов производства и обусловленная им экономическая эффективность производства, достигнутый уровень благосостояния являются теми объективными основами, которые определяют распределение доходов как составную часть отношений собственности.

Поскольку доходы - это распределенный продукт, то различные точки зрения на происхождение чистого продукта как составной части стоимости и рыночной цены товара (см. тему 3) в полной мере прослеживаются в теориях доходов. Сторонники *теории факторов производства* считают, что заработная плата, процент, прибыль и рента, на которые распадается чистый продукт в рыночной капиталистической экономике (так называемые первичные доходы), создаются соответственно каждым из факторов производства: рабочей силой, капиталом, предпринимательским талантом и землей. Согласно *теории доходов К. Маркса*, первичные доходы создаются только наёмным трудом, из которого наёмные работники получают лишь заработную плату, а прибыль в виде предпринимательского дохода, процента и ренты безвозмездно присваивается капиталистами, собственниками материально-вещественных ресурсов.

Возникшая в конце XX столетия *теория человеческого капитала* рассматривает рабочую силу, труд как особый вид капитала и, таким образом, признает участие наемной рабочей силы в создании прибыли, тем самым сближая теорию факторов производства и марксистскую теорию доходов.

Какой тип распределения был в СССР: социалистический, по К. Марксу, или какой-то иной? Чтобы ответить на этот вопрос, обратимся к концепции распределения при социализме, изложенной К. Марксом в 1875 г. в работе “Критика Готской программы”. Основные положения этой теории следующие:

- Часть совокупного общественного продукта (СОП) следует использовать непосредственно на производственные цели. В будущем социалистическом обществе невозможно будет распределить весь СОП в “неурезанном виде” в индивидуальное потребление всем членам общества, поскольку для возобновления и развития производства необходимы: а) фонд возмещения потребленных средств производства; б) фонд расширения производства; в) средства на управление; г) резервный фонд.

- Нетрудоспособные члены общества содержатся за счет всего общества.

- Потребности, имеющие первостепенное значение в преодолении социально-экономических различий между людьми, прежде всего в образовании и здравоохранении, удовлетворяются за счет всего общества, из фонда совместного удовлетворения потребностей. Этот фонд в наши дни называется “общественными фондами потребления” (ОФП), или “социальными фондами”, причем К. Маркс считал, что по сравнению с капитализмом доля средств этого фонда сразу же значительно возрастет и будет все возрастать по мере развития нового общества.

- Часть СОПа, поступающая в индивидуальное потребление, распределяется в соответствии с количеством и качеством затраченного работниками труда. Распределение по труду необходимо до тех пор, пока: а) сохраняются существенные социально-экономические различия в труде; б) преобладает отношение к труду как к средству жизнеобеспечения; в) производимого продукта не хватает для полного удовлетворения разумных потребностей всех членов общества.

- В распределении по труду, считал К. Маркс, есть элементы справедливости (ко всем работникам равная мера - труд), но есть и элементы несправедливости (работники уже до процесса производства отличаются уровнем своих умственных и физических способностей к труду, числом нетрудоспособных членов в своих семьях).

Распределение по труду, делает вывод К. Маркс, есть объективно обусловленная форма распределения части СОПа в индивидуальное потребление, поэтому справедливости и равенства социализм еще в полной мере не дает. Последнее будет возможно лишь тогда, когда исчезнут причины, обуславливающие необходимость распределения по труду, и можно будет перейти к качественно новой, коммунистической системе распределения - по разумным потребностям.

Нельзя отрицать, что система распределения доходов в СССР содержала элементы социалистического распределения: обеспечение всех членов общества невысоким, но гарантированным уровнем потребления ряда основных продуктов питания и товаров первой необходимости; небольшая дифференциация доходов у подавляющей части семей; наличие общественных фондов потребления. Советский опыт в организации бесплатного образования, здравоохранения изучали другие страны и многое переняли из него. Однако эта система распределения по основным качественным критериям не совпадала с теорией социалистического распределения К. Маркса.

- Фонд личного потребления населения формировался по остаточному принципу не только в периоды индустриализации, войны, послевоенного восстановления, но и в 70-80-е годы, когда существенный рост уровня жизни народа провозглашался как главная задача экономического развития.

- Власть, объявившая о построении развитого социализма, не решила для каждой семьи проблемы обеспечения основными продуктами питания, товарами первой необходимости, отдельной квартирой, бытовыми и социально-культурными услугами.

- В системе распределения доходов отсутствовала взаимосвязь между количеством и качеством затраченного труда и долей работника в произведенном продукте: инженер получал меньше, чем рабочий; хороший работник столько же или почти столько же, сколько плохой.

- В то же время тенденция к уравнительности у подавляющей части работников и жесткий государственный контроль над доходами сочетались с системой многообразных, законодательно не оформленных, а поэтому и не афишируемых привилегий для верхушки партийного, государственного и хозяйственного аппарата, с наличием теневой экономики.

Сопоставление этих реалий с концепцией распределения при социализме К. Маркса позволяет сделать вывод - официально провозглашенная в СССР социалистическая система распределения не была реализована на практике. Она оказалась псевдосоциалистической, соответствующей критериям распределения в командной экономике, для которой характерны:

- всеобъемлющий характер государственного регулирования;

- остаточный принцип формирования фонда личного потребления;

- недостаточно эффективная система стимулирования труда, уравнительность в распределении по отношению к подавляющей части работников в сочетании со значительной скрытой (при официальной установке на социальную справедливость) дифференциацией в уровне доходов и потребления между подавляющей частью работников, с одной стороны, и партийной, государственной и хозяйственной номенклатурой, дельцами теневой экономики - с другой.

Отношения распределения в смешанной экономике, развиваясь эволюционно, претерпели в последней трети XX в. существенные изменения.

Зарплата остается главной формой доходов лиц наемного труда, но наряду с ней все большее распространение получают такие формы доходов наемных работников, как бонусы, трансферты, акции и дивиденды на них.

Эти изменения в структуре и источниках доходов наемных работников обусловлены тем, что, человеческий фактор на современном этапе НТР становится приоритетным ресурсом экономического роста и, во-вторых, изменением трудовой мотивации наемных работников, их желанием участвовать в распределении прибыли, в управлении, т.е. желанием быть собственниками (см. тему 2).

Бонусы представляют собой тип премий, увязанных как с индивидуальным вкладом работника, так и с общими результатами работы фирмы (снижением издержек производства, увеличением прибыли и т.д.). В Англии таким видом премий охвачено около 16 %, в США - 22 % занятых. В Японии большинство промышленных рабочих получают бонусы каждые полгода в размере от полутора до пяти месячных окладов. Выплату бонусов расценивают как одну из причин высокой трудовой мотивации работников в этой стране.

Трансферты - это социальные выплаты и льготы, получившие широкое распространение в 60-е годы, хотя в отдельных странах они возникли намного раньше. Так, в Швеции общегосударственная система страхования от безработицы введена в 1934 г., с 1935 г. стал действовать закон о пенсиях.

Социальные фонды, из которых предоставляются трансферты, используются по трем основным направлениям: 1) страхование по старости, безработице, временной нетрудоспособности, инвалидности; 2) льготное или бесплатное образование и здравоохранение; 3) поддержка бедных семей. *Черта бедности* обычно соотносится с уровнем доходов, обеспечивающим физический минимум средств существования. Величина этого минимума, в свою очередь, для каждой страны своя, зависит от сложившегося в ней среднего уровня жизни.

Социальные фонды создаются на государственном (центральном, региональном и муниципальном) уровне, в фирмах и общественными организациями. Государственные социальные фонды формируются из общих и специальных налогов (например, специальный пенсионный налог взимается как с лиц наемного труда, так и с работодателей). Величина, направление, механизм формирования и использования этих фондов существенно различаются по странам.

Наибольшее развитие государственные трансферты получили в Швеции. В этой стране с начала 30-х годов, с приходом к власти социал-демократов, через перераспределение доходов в социальные фонды пытаются претворить в жизнь концепцию "государства всеобщего благосостояния". Созданы первоклассные по современным представлениям общегосударственные системы бесплатного образования и воспитания детей, здравоохранения, социального обеспечения в старости. За счет социальных фондов (как и в бывшем СССР) в значительной мере субсидируются строительство и содержание жилья, причем жилье рассматривается как объект общественного владения, а не как товар.

Фирмы создают социальные фонды из части полученного чистого продукта. Формы предоставления трансфертов, особенно у крупных фирм, многообразны: от бесплатного и льготного жилья, обеда, расходов на проведение совместного досуга, путевок на горные и морские курорты, до места на кладбище фирмы.

Распределение *акций и дивидендов* на них за счет части прибыли получило наибольшее распространение в США и в странах Западной Европы (см. тему 2, §2).

Уникальный опыт коллективного производства и распределения демонстрируют израильские киббуцы. Основной принцип и в производстве, и в распределении - абсолютное равенство всех членов коммуны. В 270 киббуцах проживает 3 % населения Израиля. Киббуцы производят 40 % сельскохозяйственной и 7 % промышленной продукции. Высокая эффективность производства сочетается с высоким уровнем жизни, но жесткая регламентация трудовых, семейно-бытовых отношений, личного потребления отпугивает от киббуцной жизни многих, в первую очередь, молодежь.

Завершая рассмотрение эволюции доходов лиц наемного труда в странах со смешанной экономикой, следует отметить, что, несмотря на различия в подходах к формированию доходов наемных работников по странам, отраслям, крупным, средним и мелким фирмам, четко прослеживается общая тенденция: наемные работники начинают участвовать в распределении прибыли, причем степень этого участия, т.е. степень социализации доходов, возрастает.

2. ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА: СУЩНОСТЬ. ФОРМЫ И СИСТЕМЫ, УРОВЕНЬ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Существуют возникшие еще в период чистого капитализма и “работающие” до сих пор две противоположные точки зрения на сущность зарплаты. Одна из них (теория физического минимума средств существования, “железного закона заработной платы”, теория факторов производства, теория производительности и предельной производительности и др.) трактует зарплату как плату за трудовую услугу, за труд наемного работника, полностью возмещающую его вклад в производство, затраченный им труд. Противоположная точка зрения (концепция К. Маркса) рассматривает зарплату как оплату только части затраченного наемным работником труда. Другая часть труда работника в форме прибыли согласно этой концепции безвозмездно присваивается собственником средств производства - капиталистом. Эти противоположные точки зрения едины в том, что заработная плата выражает отношения наемного труда, купли-продажи на определенный период рабочей силы на рынке труда.

Основных форм заработной платы две: 1) *повременная*, когда размер оплаты зависит от проработанного времени (количества часов, дней, недель, месяцев) и 2) *сдельная*, когда размер оплаты зависит от объема произведенной продукции. Формы зарплаты лежат в основе различных систем заработной платы.

Системы заработной платы конкретизируют зависимость зарплаты от ряда показателей, факторов, положенных в основу её исчисления. Распространенность той или иной системы заработной платы зависит: от уровня развития как вещественного, так и личного факторов производства, содержания труда и уровня жизни наемных работников, их трудовой мотивации, уровня организованности лиц наемного труда.

Так, в начале XX в. получила широкое распространение *система Тейлора*, которая базировалась на трех основных элементах:

- 1) рационализации труда на основе его научной организации, выработки правильных приемов работы, введении наилучших систем учета и контроля;
- 2) установлении высокой нормы труда;
- 3) введении двух уровней расценок: пониженной для тех, кто не выполнил норму выработки, и повышенной для тех, кто выполнил и перевыполнил норму.

Система Тейлора доказала свою экономическую эффективность при высоком удельном весе в производстве ручного малоквалифицированного труда и ориентации производства на увеличение выпуска продукции.

В 60-е годы получают распространение *многофакторные системы заработной платы*, которые широко используются там, где приоритетное значение имеют высокий профессионализм работников, их инициатива, ответственность, творческий подход, заинтересованность в делах фирмы. В зависимости от уровня развития тех или иных качеств рабочей силы (общие и специальные знания, способности к данной работе и т.д.) и их реализации в производстве на основе определенных расценок определяется размер заработной платы.

Именно поэтому стали сокращаться масштабы применения в Японии системы пожизненного

найма, в которой поощряется продолжительность работы в фирме и размер зарплаты в основном

зависит от возраста и стажа работы.

Следует подчеркнуть, что размер премии (бонусов), акций и дивидендов, социальных выплат и льгот тесно увязывается с размером основной зарплаты. Например, *система Скэнлона* - система участия в доходах от производительности включает следующие элементы:

- устанавливается доля валовых издержек на оплату труда в общей стоимости продаж произведенной продукции;
- наемные работники соглашаются на низкий уровень базовой зарплаты при доплатах-бонусах в зависимости от результатов работы фирмы в размерах установленной доли (как правило, эта доля колеблется в пределах 37 - 42 % от объема продаж). Разность между валовыми издержками на оплату труда и ежемесячным фондом заработной платы составляет фонд бонусов; из него часть направляется в резервный фонд, а остальное распределяется в соотношении: 75 % - наемным работникам, 25 % - фирме. Размер бонуса работника увязывается с его основным заработком;

- в каждом большом подразделении фирмы создается производственный комитет, состоящий из 2-5 представителей рабочих и одного представителя менеджмента. Цель работы комитета - использование невостребованного творческого потенциала рабочих. Комитет выявляет предложения наемных работников по росту производительности, улучшению качества продукции, улучшению методов управления и т.п.;

- создается также комитет на уровне фирмы. В него входят руководство фирмы и 8 - 12 рабочих. Комитет обсуждает все аспекты деятельности фирмы. Основной успех системы Скэнлона связывают с работой этих двух комитетов.

В СССР была разработана и использовалась для рабочих и служащих *Общегосударственная тарифная система* (ОТС), которая включала 3 элемента: 1) тарифно-квалификационные справочники, 2) тарифные сетки и тарифные коэффициенты, 3) тарифные ставки.

Тарифно-квалификационные справочники содержали подробную характеристику определенных профессий и конкретных видов работ по их сложности, перечень знаний и умений, необходимых для выполнения работ того или иного разряда сложности.

С помощью тарифных сеток и тарифных коэффициентов все виды работ в народном хозяйстве разбивались в зависимости от сложности на определенное число разрядов, а тарифный коэффициент показывал, во сколько труд 2-го, 3-го и последующих разрядов сложнее труда 1-го разряда. К 1-му разряду относился простой труд, который может быть выполнен трудоспособным человеком без специальной подготовки.

Тарифные ставки (мера оплаты за работу каждого разряда) дифференцировались по отраслям в зависимости от их важности, а также в зависимости от тяжести, вредности для здоровья человека тех или иных работ.

ОТС выполняла задачу общегосударственного регулирования доходов, но не дополнялась эффективной системой премий в зависимости от результатов работы предприятия и самого работника.

С 1 января 1993 г. в бюджетном секторе России введена новая *российская общегосударственная тарифная система* оплаты. Единая тарифная сетка предусматривает 18 разрядов с соотношением коэффициентов 1:10,07.

Применение российской ОТС поставило ряд проблем. В их числе: 1) недостаточная дифференциация сложности и качества труда; 2) существенное отставание уровня оплаты в бюджетном секторе от других секторов экономики.

При определении уровня зарплаты пользуются понятиями “номинальная заработная плата” и “реальная заработная плата”.

Номинальная заработная плата - это денежное выражение заработной платы за определенный период времени. В высокоразвитых странах различают ставку зарплаты, или цену, уплачиваемую за единицу времени услуг труда, и зарплату, “общие заработки”, которые зависят от ставки зарплаты и предложенного на рынке количества часов труда.

Реальная заработная плата - это количество товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальную зарплату. Реальная зарплата зависит, во-первых, от уровня номинальной зарплаты и, во-вторых, от уровня цен на товары и услуги. Показателем, позволяющим определить изменение реальной заработной платы за тот или иной период времени, является *индекс реальной заработной платы*. Индекс - это относительная (выраженная в процентах) величина, количественно характеризующая изменение данного процесса по сравнению с определенным периодом времени, который принимается за базовый. Например, если индекс цен по сравнению с предыдущим годом составил 120 %, то это означает, что уровень цен за год вырос на 20 %. Индекс реальной заработной платы рассчитывается как отношение индекса номинальной заработной платы к индексу потребительских цен:

При умеренной инфляции изменение реальной заработной платы примерно можно рассчитать по формуле:

$$\frac{I_{\text{реальной}}}{I_{\text{номинальной}}} = \frac{I_{\text{зарплаты}}}{I_{\text{цен}}}$$

Подобным же образом рассчитываются индексы других реальных доходов: стипендий, пенсий, пособий и т.д. Динамику индексов реальных доходов учитывают при индексации доходов населения. В 70-е годы в высокоразвитых странах профсоюзы добились индексации доходов, в т.ч. прироста номинальной заработной платы в соответствии с ростом цен. В 80-е годы от индексации в трудовых

соглашениях отказались, так как рост зарплаты увеличивает издержки производства и предприниматели, стремясь противостоять снижению своих прибылей, повышают цены, что приводит к новому витку инфляции. Именно поэтому в странах со смешанной экономикой государство для усиления трудовой мотивации и обеспечения социального партнерства в сфере труда стало стимулировать распределение акций среди наемных работников за счет части прибыли фирмы.

Уровень заработной платы зависит от 1) квалификации, 2) образования, 3) способностей, 4) производительности труда работника, 5) условий труда, 6) его продолжительности, 7) “рыночных сил”, т.е. от соотношения спроса и предложения на рабочую силу, типа конкуренции на рынке труда, 8) дискриминации по полу, расовым, национальным признакам, убеждениям наемного работника, 9) организованности и влияния профсоюзов, 10) государственного регулирования зарплаты.

На соотношение спроса и предложения, тип конкуренции на рынке труда в развитых странах значительное влияние оказывают профсоюзы. Добиваясь введения минимальной заработной платы, сохранения рабочих мест, повышения тарифов на импортные товары, они в определенной степени влияют на спрос на рабочую силу. Но в большей мере профсоюзы воздействуют на предложение на рынке труда, добиваясь ограничения иммиграции, определяя нередко тип конкуренции на отдельном рынке труда.

Являясь наряду с предпринимателями и государством одной из сторон “треугольника” трудовых отношений, профсоюзы на отдельных профессиональных рынках (каменщики, столяры и т.д.) могут полностью контролировать предложение, нередко сокращая его и добиваясь повышения ставок заработной платы. Такой метод её повышения получил название “замкнутый тред-юнионизм”. Тред-юнионизм (открытые или отраслевые профсоюзы) - это ситуация, когда практически все рабочие данной отрасли объединены в профсоюз. В этом случае профсоюз может добиться у нанимателей ставки зарплаты выше конкурентного уровня. При двусторонней монополии монополист-предприниматель стремится занижить ставки зарплаты, а профсоюз-монополист на рынке труда стремится завysить их. Результат получается промежуточным и зависит от соотношения сил сторон.

Воздействие профсоюзов на уровень заработной платы приводит к тому, что в ряде стран, например в США, зарплата членов профсоюза на 10 - 15 % выше, чем зарплата не членов профсоюза.

3. БЮДЖЕТ СЕМЬИ. ГОСУДАРСТВЕННОЕ

РЕГУЛИРОВАНИЕ ДОХОДОВ

Под бюджетом понимают баланс, соотношение доходов и расходов. Семейный бюджет состоит из семейных доходов и семейных расходов. Семейный бюджет относится к числу основных показателей, характеризующих уровень жизни. В нем конкретизируется на уровне семьи сложившаяся система распределения доходов и потребления в стране. Так, в рыночной экономике в семье предпринимателя основной формой семейных доходов может быть предпринимательский доход, в семье владельца доходного многоквартирного дома - рентный доход от сдачи в найм жилья, у матери-одиночки - пособие.

На бюджет семьи также воздействуют характеристики самой семьи: число членов семьи, этапы их жизненного цикла, число работающих, их квалификация, образование, тип экономической деятельности, число нетрудоспособных, культурный уровень, национальные обычаи и т.п.

В семейных расходах выделяют две основные статьи. Это, во-первых, *текущие потребительские расходы* (на питание, непродовольственные товары, услуги, платежи и налоги), во-вторых, *сбережения*, представляющие собой отложенное потребление, т.е. часть доходов, которые планируется потратить в будущем. Доля сбережений в совокупных расходах семьи называется *нормой сбережений*. Она рассчитывается по формуле

$$\text{норма сбережений} = \frac{\text{сбережения}}{\text{совокупные семейные расходы}} * 100.$$

Для характеристики уровня жизни важное значение имеет доля расходов на питание в семейных расходах. Существует получившая название *закона Энгеля* обратная зависимость между ростом реальных денежных доходов и долей расходов на питание в семейном бюджете. С ростом реальных денежных доходов эта доля в совокупных расходах семьи снижается, что не исключает абсолютный рост расходов на питание. И наоборот, чем беднее семья, тем больше доля расходов на питание в

совокупных расходах семьи. В высокоразвитых странах эта доля в совокупных семейных расходах составляет 15 - 25 %.

В России удельный вес расходов на питание в совокупных расходах семей рабочих и служащих вырос в среднем с 30.6 % в 1989 г. до 60 - 70 %, а в семьях пенсионеров - до 90 %. Это свидетельствует о резком снижении уровня жизни большей части семей в стране.

“О человеке судят по его доходу”, ° пишет известный американский экономист, лауреат Нобелевской премии П. Самуэльсон, подчеркивая, что рыночная система основана на неравенстве доходов, включающие наличность, вклады, облигации, акции, другие ценные бумаги. *Богатство* семьи (недвижимость, товары длительного пользования, финансовые активы) и годовой семейный доход служат критериями деления общества на классы и подгруппы в классах (табл.8-1).

Таблица 8-1

Классовая структура населения США

Класс	Удельный вес в американском обществе, %	Богатство, тыс. долл.	Годовой семейный доход, тыс. долл.
Высший класс	1	Свыше 2000	Свыше 200
Высший средний класс	10-15	200 - 2 000	80 - 200
Средняя часть среднего класса	30-35	25 - 200	30 - 80
Низшая часть среднего класса	40-45	Свыше 25	15 - 35
Низший класс	15-20	Нет	Менее 15

Источник: Henderson R. Compensation Management. - New Jersey, 1989. - P. 341.

Для определения степени неравенства в доходах используют график кривой Лоренца и коэффициент Джини.

По методике *кривой Лоренца* все семьи (F - family) в изучаемой совокупности (страна, социальная или профессиональная группа) разбиваются на пять равных (по 20 % семей) доходных групп F₁, F₂, F₃, F₄, F₅ от самых низких доходов к самым высоким. Далее определяются доля каждой группы в совокупном доходе и доля в совокупном доходе нарастающим итогом первых 40, 60, 80 % семей. По оси абсцисс графика располагаются группы семей (F₁, F₂, F₃, F₄, F₅), а на оси ординат - их доли в совокупном доходе. Точка **a** на графике показывает долю в совокупном доходе первых 20 % семей с самыми низкими доходами (F₁), точка **b** - 40 % (F₁+F₂), точка **c** - 60 % (F₁+F₂+F₃) и т.д.

Соединив точки **oabcde**, получаем кривую Лоренца. Биссектриса на этом графике будет показывать абсолютно равное распределение дохода, когда первые 20 % семей получают 20 % совокупного дохода, 40 % семей - 40 % и т.д. Область между биссектрисой и кривой Лоренца (обозначим ее М) показывает степень неравенства в доходах: чем больше эта область, тем больше степень неравенства.

Коэффициент Джини рассчитывается на основе методики кривой Лоренца как отношение области М к площади треугольника OeF₅. Его значение находится в пределах от 0 до 1. Чем больше значение коэффициента, тем больше степень неравенства.

Таблица 8-2

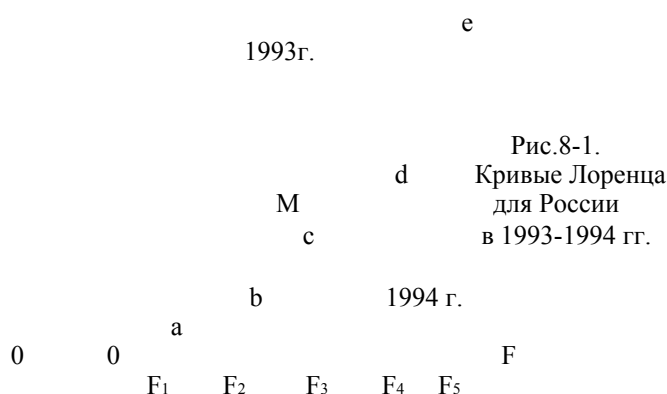
Распределение общего объема денежных доходов населения Российской Федерации в 1993 - 1994 гг.

Группы населения (по 20% от общего числа)	Доля в общем объеме доходов населения, %	
	1993 г.	1994 г.

Низшая	5.8	5.3
Вторая	11.1	10.2
Третья	16.7	15.2
Четвертая	24.8	23.0
Высшая	41.6	46.3
Коэффициент Джини	0,260	0,409

Источник: Защита прав потребителей в Российской Федерации в 1994 году . Гос. доклад.- М.,1995. - С. 8

доходы



Для расчета кривой Лоренца и коэффициента Джини по стране необходима общенациональная система учета доходов всех семей. В России такая система только создается, поэтому семейные доходы пока что оцениваются на основе выборочного анализа бюджетов семей. В табл. 8-2 приведены экспертные оценки распределения денежных доходов населения в РФ в 1993 и 1994 годах. Кривые Лоренца для России, построенные на основе этих данных (рис. 8-1), и коэффициенты Джини свидетельствуют об усилении неравенства населения в доходах.

Государство в целях поддержания социальной стабильности и стимулирования экономического роста старается смягчить неравенство, проводя политику регулирования доходов и потребления. Отношение к этому направлению экономической политики неоднозначно. Сторонники смягчения неравенства считают, что всем членам общества необходимо обеспечить определенный уровень жизни. Противники, наоборот, полагают, что политика выравнивания доходов и потребления ослабляет стимулы к предпринимательскому риску, к увеличению доходов и сбережений.

Политика регулирования доходов в высокоразвитых странах получила распространение в 60-е годы. Государство использует прогрессивное налогообложение как метод косвенного регулирования доходов. Например, в Швеции *прогрессивное налогообложение* используется как один из основных способов уменьшения неравенства в доходах. Результат его применения таков: если личный доход 10 % семей с самыми высокими доходами более чем в 100 раз превышает личный доход 10 % семей с наименьшими доходами, то личный располагаемый доход (семейный доход после уплаты налогов) этих групп различается менее чем в 2 раза. Наряду с косвенными методами используется и прямое регулирование доходов: *устанавливаются минимальный уровень заработной платы, черта бедности*.

Государство в ряде стран законодательно устанавливает минимальную часовую ставку заработной платы. В США такой закон принят в 1938 г. В 1991 г. минимальная часовая ставка в США определена в 4.25 долл. У законодательного оформления уровня минимальной часовой ставки есть положительные и негативные стороны. Положительный эффект состоит в том, что он побуждает предпринимателей для снижения издержек производства повышать производительность труда, способствует увеличению реальных доходов наемных работников, повышению качества рабочей силы. Но в то же время это регулирование может привести к увеличению безработицы.

Социальные программы сочетают прямые и косвенные методы регулирования. Каждая социальная программа нацелена на решение определенной проблемы (например, программа ИСОП - на установление социального партнерства в сфере трудовых отношений с целью роста эффективности производства).

В большинстве высокоразвитых стран действуют программы социального страхования и программы государственной помощи. Первые финансируются за счет специальных налогов на заработки наемных рабочих и доходы работодателей, а вторые - за счет части общих налоговых поступлений.

В России в настоящее время складывается система государственного регулирования доходов, во многом схожая с той, что действует в США: введено прогрессивное налогообложение в пределах от 12 до 30 % личного дохода, начинают действовать два вида социальных программ: социального страхования и помощи бедным. Так, средства на социальное страхование по старости, на выплату пенсий создаются за счет специального пенсионного налога, который для физических лиц установлен в размере 1 % от заработка, для предприятий, организаций - 28 % от фонда заработной платы.

В заключение следует подчеркнуть, что для реализации целей государственного регулирования доходов необходимы экономическая стабильность, рост производства, поскольку доходы - это распределенный продукт.

Основные понятия

Доходы	Реальная заработная
Заработная плата	плата
Премия (бонус)	Индекс реальной зарплаты
Трансферты	Бюджет семьи
Социальные фонды	Текущие потребитель-
Повременная зарплата	ские расходы
Сдельная зарплата	Сбережения
Система зарплат	Норма сбережений
Многофакторные системы зарплат	Закон Энгеля
Часовая ставка зарплат	Черта бедности
Номинальная заработная плата	Кривая Лоренца
	Социальная программа
	Коэффициент Джини

Вопросы, упражнения и задачи

1. Укажите основные формы доходов лиц наемного труда а) при чистом капитализме; б) в смешанной экономике в 90-е годы; в) в СССР; г) в России в 90-е годы:

- 1) заработная плата;
- 2) премии по индивидуальным результатам работы;
- 3) премии (бонусы), выплачиваемые 1 - 4 раза в год, увязанные с результатами работы и работника, и фирмы;
- 4) трансферты (выплаты и льготы из социальных фондов);
- 5) акции, распределяемые за счет части прибыли фирмы и дивиденды на них;
- 6) доход от дачи или личного подсобного хозяйства.

2. Рассчитайте по системе Скэнлона: а) премиальный фонд наемных работников к выплате (х), б) величину бонуса наемного работника А (у). Сделайте выводы.

Доля валовых издержек на оплату труда в общей стоимости продаж произведенной продукции, %	42.5
Общая стоимость продаж произведенной продукции, долл.	4 667500

Валовые издержки на оплату труда, долл. $42.5 \times 4\,667\,500 = 1\,983\,688$

Фонд зарплаты за месяц, долл. 1 642784

Премияльный фонд (бонусы) за месяц, долл.	340904
Резервный фонд, 25 % от премиального фонда, долл.	$340904 \times 0,25 = 85266$
Премияльный фонд (бонусы) к выплате, долл.	255678
Доля компании (25 %), долл.	63920
Доля наемных работников (75 %), долл.	191758
Основная зарплата наемного работника А в месяц, долл.	1689,9
Доля наемного работника А в фонде зарплаты, долл.	x
Величина бонуса наемного работника А за месяц, долл.	y

3. Специализация фирмы “Джон Браун” (Англия) - инженерный и конструкторский бизнес. Мистер Макюэн, являясь руководителем отдела и начальником одного из проектов, может привлечь к своему проекту любого сотрудника из других отделов. Оплата труда осуществляется при условии, что руководитель проекта признает её приемлемой. “Достаточно моего звонка в бухгалтерию, - говорит мистер Макюэн, - и неделя не будет оплачена...” По закону после трех трудовых конфликтов можно расторгнуть контракт со специалистом (Известия. - 1989. - 12 мая). Эффективна ли, по Вашему мнению, такая система заработной платы?

4. Среднемесячная номинальная заработная плата, с 1991 г. по 1995 г. увеличилась в РФ в 1766 раз, а индекс потребительских цен на товары и услуги вырос за этот период в 4652 раза. Рассчитайте индекс реальной заработной платы. Сделайте выводы.

5. Рассчитайте в бюджете Вашей семьи (за месяц): а) совокупные доходы; б) долю в них социальных выплат и льгот; в) потребительские расходы; г) удельный вес расходов на питание в совокупных расходах семьи; д) норму сбережений.

Библиографический список литературы

1. Макконнелл К., Брю С. Экономикс: принципы, проблемы, политика. - Т.1. - Гл.6. - С.94 - 104 - Т.2. - Гл.30. - С.156 - 175 - Гл.37. - С.276 - 292 - Гл.38. - С.293 - 318.
2. Маркс К. Критика Готской программы. - Разд. 1, §1 - 3.- Маркс К., Энгельс Ф. Соч. - Т.19. - С. 13 - 21.
3. Ракитский Б. К пересмотру всей нашей точки зрения на распределение // Вопросы экономики. - 1990. - N11. - С. 3 - 12.
4. Основы экономической теории. Учебно-методическое пособие. - Тема 8. Рынок труда. Распределение доходов // Вопросы экономики. - 1996. - N 1. - С. 122 - 155.
5. Эклунд К. Эффективная экономика. Шведская модель: Пер. с швед. - Гл.11. - С. 235 - 240; - Гл.15. - С. 338 - 340.

ТЕМА 9. ПРОЦЕНТ, ПРИБЫЛЬ И РЕНТА

1. Сущность процента. Механизм процента. Выбор вариантов инвестирования.
2. Прибыль и рентабельность. Показатели прибыльности.
3. Ценные бумаги. Дивиденд. Курс акций.
4. Рента. Цена земли.

1 СУЩНОСТЬ ПРОЦЕНТА. МЕХАНИЗМ ПРОЦЕНТА. ВЫБОР ВАРИАНТОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Пожалуй, наиболее сложным и одновременно определяющим понимание многих процессов рыночной экономики является вопрос о природе процента. Конечно, для нас более понятно применение процента как математической величины, как инструмента в экономическом анализе (расчет темпов, процентов по вкладам и т.д.). Но в данном случае речь идет о проценте как нормальном, "естественном" доходе на капитал, о том, что капитал сам производит доход подобно тому, как вишневое дерево приносит вишни.

Какова же природа процента?

Представьте себе, что Вы положили 50 млн. руб. в банк на срочный вклад под 60 % годовых или купили государственные облигации. Это значит, что Вы отказались на время от иного их применения (открыть собственное дело, купить мебель, квартиру, дачу, поехать на курорт и т.д.).

Научно доказано, что сегодняшние блага люди оценивают выше будущих благ, хотя бы потому, что человек смертен. Чтобы побудить владельца капитала отказаться от сегодняшнего распоряжения ресурсами, необходимо вознаградить его за такой отказ.

Кроме того, это вознаграждение должно включать и плату за риск (невозврат) и плату за возможное обесценивание денег.

Таким образом, *процент* - это цена, которую платят кредитору заемщики за то, чтобы получить ресурсы сейчас, вместо того, чтобы ждать до тех пор, пока они заработают деньги, на которые эти ресурсы можно купить. Формула процента:

$$K = K_2 - K_1,$$

где K_1 - первоначальная сумма капитала;

K - прирост капитала или процент;

K_2 - наращенная сумма капитала.

Наиболее ярко суть процента и механизм его использования проявляются в банковской сфере, поскольку именно здесь основные операции связаны с привлечением средств и предоставлением их в ссуду. Поэтому нормальная норма прибыли на капитал определяется уровнем процента по банковским вкладам.

Механизм процента

Рассмотрим, как на практике реализуется механизм процента. Для этого введем ряд новых понятий. *Ставка процента* - это отношение суммы процентных денег, выплаченных за фиксированный отрезок времени, к величине ссуды.

Период начисления процента - интервал, к которому приурочено начисление процентной ставки (год, месяц, квартал). Процентная ставка, по которой начисляются проценты на помещенный в банк капитал, обычно выражается в *годовых* процентах. Проценты начисляются следующим образом:

где PV (present value) - первоначальная сумма капитала;

i (interest rate) - годовая процентная ставка;

n_1 - продолжительность в годах.

Когда срок помещения капитала составляет меньше года и выражается в кварталах, месяцах или днях, чаще применяется следующая формула:

где n_2 - продолжительность в днях, а год принимается за 360 дней, месяц - 30 дней.

Эта формула известна из так называемой "германской практики", применяемой в Германии, Швейцарии, а сейчас и в России. В других странах применяется "французская" или "английская" система, где месяц принимается равным их фактической календарной длительности, а год - соответственно за 360 и 365 дней.

Виды процентов

Проценты бывают *простые* и *сложные*. При использовании простых процентов процент начисляется на первоначальную сумму долга на протяжении всего срока ссуды. В случае же со

сложными процентами процент начисляется на сумму первоначального долга и начисленных за предшествующие периоды процентов.

Рассмотрим пример применения процентов в расчетах. Банк "А" предлагает вкладчикам срочный вклад сроком на 3 года под 80 % годовых. Выплата процентов в конце срока. Банк "Б" предлагает срочный вклад на 3 года также под 80 % процентов годовых, но с ежегодным начислением процентов. Какую в итоге сумму Вы получите в банке "А" и в банке "Б", если положите на срочный вклад по 10 млн. руб.? По формуле простых процентов рассчитаем будущую стоимость вашего капитала, помещенного в банк "А":

$$FV = PV (1 + n_1 \cdot i) ,$$

где **FV** (future value) - будущая стоимость капитала;

PV (present value)- первоначальная стоимость капитала;

i (interest rate) - процентная ставка, выраженная в десятичных дробях;

n₁ - количество лет.

В нашем примере $FV=10\,000\,000(1+3 \times 0,8)=34\,000\,000$ руб., из них 24 млн. руб. составляют проценты.

По формуле сложных процентов рассчитаем будущую стоимость капитала, помещенного в банк "Б":

$$FV = PV (1 + i)^n ,$$

$FV=10\,000\,000(1+0,8)^3=58\,320\,000$ руб. из них 48 320 000 руб. составляют проценты. Как видим, разница в доходах весьма ощутима.

Процент и эффективность инвестирования

Рыночная ставка процента играет важную роль при принятии инвестиционных решений. Когда Вы вкладываете средства в тот или иной проект, необходимо прежде всего сравнить доходность этого проекта с тем доходом, который Вы могли бы иметь, поместив средства в банк. Почему именно в банк? Потому, что в развитых странах это наименее рискованные вложения. И банковский процент становится естественной нормальной доходностью на инвестируемый капитал. Доходность выше или ниже нормальной - это уже плата или вознаграждение за риск. Обратимся к примеру. У Вас 10 000 долл. Инфляция равна нулю. На выбор есть три проекта: X,Y,Z, которые в течение 3 лет дадут следующую отдачу:

Доходы				
	1 год	2 года	3 года	Всего
Проект X	5000	6250	5250	16500
Проект Y	3000	4000	10000	17000
Проект Z	10000	2000	1000	13000

Какой проект выбрать? Предположим, что банк предлагает Вам 10 % годовых. Тогда, вложив 10000 долл., Вы бы имели через 3 года:

$$FV = 10\,000 (1 + 0,1)^3 = 13\,310 \text{ долл.}$$

Как видим, проекты X и Y дадут доходы выше, чем банк. И казалось бы, что самый выгодный проект Y. Но если учесть, что полученные доходы в 1-й и 2-й годы можно вкладывать в банк, то окажется, что самым выгодным является проект X (сделайте расчеты сами).

Здесь следует руководствоваться правилом: в случае равных общих доходов на капитал лучшим является тот вариант, который обеспечивает поступление денежных средств в более ранние сроки.

Очень часто при обосновании эффективности инвестиционных проектов используют *метод дисконтирования*, тесно связанный со ставкой процента. Суть его заключается в определении сегодняшней ценности денежной единицы, которую вы получаете в будущем (через год, два и т.д.) Покажем это на примере. Вам предлагают вложить 50 млн. руб. в проект, который через 3 года даст 200 млн. руб. дохода. Для простоты предположим, что процентная ставка стабильная и составляет 60 % годовых. Выгодно ли это инвестирование? Используем метод дисконтирования:

т.е. приводим (дисконтируем) будущую стоимость к настоящей:

Следовательно, проект невыгоден. Выгоднее 50 млн. руб. вложить в банк.

При анализе категории процента нужно различать номинальную и реальную процентные ставки.

Номинальная и реальная процентные ставки

Номинальная ставка процента - это текущая рыночная ставка процента без учета темпов инфляции. Реальная ставка - это номинальная ставка за вычетом ожидаемых (предполагаемых) темпов инфляции. Инфляция, как известно, обесценивает деньги. Поэтому покупательная стоимость K_n начальной суммы денег K_0 через n лет при темпах инфляции $г$ в год определяется по формуле:

$$K_n = K_0 [(1+i) / (1+г)]^n$$

В условиях высокой инфляции важно рассчитывать, что выгоднее: вложить деньги в банк или купить имущество. При предполагаемых темпах инфляции выше существующих процентных ставок выгоднее вкладывать средства в имущество.

2. ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ. ПОКАЗАТЕЛИ ПРИБЫЛЬНОСТИ

Прибыль - это конечный финансовый результат предпринимательской деятельности. Она образуется как разность между валовым доходом и валовыми издержками. На величину прибыли непосредственно воздействуют множество факторов: уровень цен на реализуемую продукцию и потребляемые ресурсы, размер заработной платы, нормы амортизационных отчислений и т.д.

Каковы же основные условия роста прибыли предприятий?

Ими могут быть:

1. *Ориентация на потребителя.* Увеличение оборотов продаж связано с постоянным увеличением клиентов-потребителей (упрочение позиций на существующих рынках, завоевание новых рынков). И наоборот, потеря потребителя - первый и главный признак банкротства.

2. *Темпы освоения научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР) в производстве.* Результатом этого могут быть: снижение издержек, повышение качества продукции (услуг), появление нового продукта (модели), усиление позиций в конкурентной борьбе.

3. *Повышение качества продукции.* С точки зрения эффективности производства куда более важно концентрировать свое внимание на улучшении качества продукции, совершенствуя производственный процесс, нежели бороться только за простое снижение издержек производства.

4. *Развитие своих конкурентных преимуществ.* Например, компания "Тойота" постоянно стремится удержать своё лидерство среди других компаний по такому показателю автомобилей, как их надежность.

5. *Вложение средств в "человеческий фактор",* создание условий для развития творческого и культурного потенциала личности, повышение профессионализма, сопричастности к делам предприятия.

6. *Использование финансового рычага - левириджа (Financial Leverage).*

Суть использования левириджа заключается в том, что предприятие, беря в ссуду денежные средства, использует их для увеличения своей прибыли. Пусть, например, торговая фирма взяла кредит в банке в размере 100 млн. руб. под 120 % годовых сроком на 1 месяц, закупила на эту сумму товар и через месяц полностью его реализовала, выручив 150 млн. руб. Затраты, связанные с реализацией товара составили 10 млн. руб. В результате фирма получила доход (прибыль) в размере $150 - 100 - 10$ (уплата процента) - 10 (затраты на реализацию) = 30 млн. руб.

Нужно иметь в виду, что с «удлинением» финансового рычага увеличивается риск невозврата заемных средств. Поэтому очень важно определить оптимальный размер рычага.

7. *Уровень организации производства и управления,* степень подготовленности менеджеров. В конечном счете - это главное условие успеха фирмы.

Как же оценить прибыльность (рентабельность) предприятий? В современном рыночном хозяйстве наиболее широко применяются следующие показатели:

1. *Рентабельность продаж (gross profit margin)* - отношение валовой прибыли к объему продаж. Этот показатель указывает, какую прибыль приносит каждый рубль реализованной продукции.

2. *Чистая рентабельность продаж (profit net margin)* - отношение чистой прибыли к объему продаж. Этот показатель уже очищен от налогов и показывает конечную рентабельность продаж.

3. *Рентабельность активов ROA (return on assets)* - отношение чистой прибыли к совокупным активам (собственным и заемным средствам). Другое его название - *рентабельность инвестиций (return on investment - ROI)*. Это один из фундаментальных показателей прибыльности предприятия. Он показывает прежде всего эффективность работы менеджеров, т.е. насколько последние справляются с задачей извлечения чистой прибыли из активов своего предприятия.

4. *Рентабельность собственного (акционерного) капитала ROE (return on equity)* рассчитывается делением чистой прибыли на собственный капитал. Это измеритель доходности для владельцев предприятия. Он показывает какая доля прибыли приходится на единицу капитала собственника.

5. *Показатель P/E (price to earning ratio)* рассчитывается как отношение цены (курса) акции к доходу на акцию.

Если на рынке становится известно, что перспективы компании относительно доходов и роста улучшаются, то обычно P/E возрастает, и наоборот, когда положение компании ухудшается, тогда P/E, как правило, падает.

3. ЦЕННЫЕ БУМАГИ. ДИВИДЕНД. КУРС АКЦИЙ

Перейдем к рассмотрению капитала, представленного в ценных бумагах. Его возникновение и обращение тесным образом связано с функционированием рынка реальных активов, т.е. рынка, на котором происходит движение материальных ресурсов. Но, будучи отражением реального капитала, фондовые активы (ценные бумаги) приобретают самостоятельную жизнь.

Чтобы яснее представить это, рассмотрим пример. Вы являетесь обладателем акций ОАО "Газпром". Номинал одной акции - 5 руб. Но на рынке она продается, скажем, за 1 руб., хотя за этой акцией стоит имущество Газпрома, оцениваемое гораздо дороже. Дело в том, что курс акций определяется не только размером имущества, но и другими факторами (спросом и предложением на эти акции, финансовым положением предприятия, политикой общества относительно дивидендов, политическими событиями в стране и т.д.).

Виды ценных бумаг

В общем виде *ценные бумаги* представляют собой титулы собственности, т.е. такие юридические документы, которые свидетельствуют о праве их владельца на доход или на имущество. С точки зрения субъекта владения ценные бумаги классифицируются на следующие виды бумаг:

1. *Ценные бумаги на предъявителя.* Для реализации и подтверждения прав здесь достаточно простого предъявления ценной бумаги. Такие бумаги преобладают в Германии, Швейцарии, Испании. В России - это облигации государственного сберегательного займа. В соответствии с Законом "Об акционерных обществах" разрешается выпускать облигации на предъявителя и акционерным обществам.

2. *Именные ценные бумаги.* Здесь права на эти бумаги подтверждаются именем владельца, внесенного в текст бумаги и записанного в реестр акционеров (это именные акции, облигации, сертификаты). В России акции только именные. Облигации могут быть как именными, так и на предъявителя. Именные ценные бумаги преобладают в США, Великобритании, Италии, Японии.

3. *Ордерные ценные бумаги.* Здесь права подтверждаются предъявителем и наличием передаточных подписей (это прежде всего векселя).

Рассмотрим два вида ценных бумаг: облигации и акции.

Облигация - это долговое обязательство на определенный срок. По облигациям получают доход ° ежеквартальный, ежегодный, с переменным или постоянным купоном (процентным доходом) или в виде дисконта. Доходы бывают или фиксированными, или плавающими (в зависимости, например, от доходности на рынке государственных краткосрочных облигаций). Все облигации имеют нарицательную цену (номинал). Она нужна для начисления дохода, определения рыночной цены. Рыночная цена обычно выражается в процентах к номиналу. Например, номинал облигации - 1000 руб., продажная цена - 1200 руб.

Первичное размещение облигаций может осуществляться ниже номинала, т.е. со скидкой, с *дисконтом*. При погашении облигации по номиналу её владелец получает доход в виде дисконта, разницы между номиналом и ценой покупки облигаций.

Облигации бывают государственные, областного уровня, муниципальные и корпоративные. В России наибольшее развитие до августа 1998 г. получили государственные облигации (государственные краткосрочные облигации - ГКО, облигации федерального займа - ОФЗ облигации государственного сберегательного займа - ОГСЗ).

Хотя по закону акционерные общества имеют право выпускать свои облигации, случаи эти в России крайне редки.

Облигации также бывают:

- *конвертируемые*, т.е. на определенных условиях обмениваемые на акции;
- *отзывные*, которые можно погасить досрочно;
- *облигации с обеспечением и без обеспечения* и т.д.

Акция - это ценная бумага без установленного срока обращения, свидетельствующая о внесении средств в Уставный капитал акционерного общества, дающая право её владельцу на получение прибыли в виде дивиденда и на участие в управлении.

Таким образом, в понимании акции важно выделить три фундаментальных свойства:

- 1) это титул собственности на имущество общества (это - не заем);
- 2) у акции нет конечного срока гашения (у облигаций же он заранее определен);
- 3) у собственника акции ограниченная ответственность. Инвестор не может потерять больше, чем он вложил в акции. Инвестор не отвечает по обязательствам общества в целом. По Российскому законодательству все акции имеют номинал. В США и некоторых других странах разрешается выпускать акции без указания номинала.

Акции бывают *обыкновенные* и *привилегированные*. Различия их в том, что по привилегированным акциям заранее фиксируется размер дивиденда, а по обыкновенным - нет. Владельцы обыкновенных акций имеют право участвовать в общем собрании акционеров с правом голоса по всем вопросам его компетенции, а владелец привилегированных акций - не имеет, за исключением тех случаев, когда речь идет о вопросах, затрагивающих интересы владельцев этих акций.

Законом "Об акционерных обществах" в России предусматривается (это есть и в практике США) две системы голосования акционеров при выборе Совета директоров общества: *уставная* и *кумулятивная*. По первой действует принцип: "1 голос - 1 акция за одного директора". Например, если избирается 10 директоров и акционер владеет 10 000 акциями то он обязан отдать свои 10 000 голосов сначала за одного директора, затем следующие 10 000 голосов за другого и т.д. до исчерпания списка.

При кумулятивной системе акционер обладает 100 000 голосов (1 голос ° 10000 акций ° 10 голосований). И он может распределить их по количеству членов Совета директоров по своему усмотрению или отдать 100 000 голосов одному кандидату.

В Российских акционерных обществах с количеством акционеров более 1 000 чел. предусмотрена кумулятивная система голосования. В принципе эта система более выгодна для мелких держателей акций.

Дивиденд

Доход, получаемый по акциям называется *дивидендом*. Акционерное общество вправе выплачивать дивиденды один раз в квартал, полгода или год. Источником их является чистая прибыль или специальные фонды по привилегированным акциям.

Решение о выплате годовых дивидендов принимается общим собранием акционеров, но их размер не может быть больше рекомендованного Советом директоров общества.

Общее собрание вправе принять решение о невыплате дивидендов по акциям определенных типов, а также о выплате дивидендов в их полном размере по привилегированным акциям, размер дивиденда по которым определен в Уставе.

Выбор ценных бумаг. При вложении средств в ценные бумаги выделяют обычно четыре цели: безопасность, доходность, рост и ликвидность.

Безопасность. Главное здесь - минимальный риск, неуязвимость инвестора от потрясений на рынке. В развитых странах самыми безопасными считаются вложения в государственные ценные бумаги. Здесь обеспечивается не только минимальный риск, но и минимальная доходность. В России при ещё не развитом фондовом рынке, при сложностях в экономике это правило нарушается. В 1994-1995 гг., например, вложения в ГКО (государственные краткосрочные обязательства) были не только малорискованными, но и самыми доходными. В августе 1998 г. выплаты по ГКО и ОФЗ вообще приостановились.

Доходность. Всегда велик соблазн выбора того варианта вложения средств, который сулит наивысшую доходность. Но есть железное правило рыночной экономики: варианты, предлагающие наиболее высокий ожидаемый доход, предполагают также и наибольший риск. Примеров (и печальных) тому немало в России.

Рост вложений. Обычно акции быстрорастущих фирм приносят небольшой дивиденд, зато быстро растет курс акций.

Ликвидность (рыночность) ценных бумаг. Речь идет о возможности быстро и безущербно для держателя обратить ценные бумаги в деньги.

Ни одна ценная бумага не обладает всеми перечисленными свойствами. Поэтому неизбежен компромисс. Главная задача при формировании портфеля ценных бумаг - найти приемлемое

сочетание риска и доходности. Одним из методов снижения риска является *диверсификация* портфеля, т.е. приобретение определенного числа различных ценных бумаг, в результате чего невысокие доходы по одним бумагам могут компенсироваться высокими доходами по другим. Оптимальное количество видов ценных бумаг в портфеле инвестора - от 8 до 20 видов.

При выборе обыкновенных акций обращают внимание на следующие факторы:

- 1) материально-техническая база предприятия (возраст оборудования, его техническое состояние, заделы по строительству, запасы);
- 2) тип производства (фондоемкий, трудоёмкий, материалоемкий, наукоемкий);
- 3) степень диверсификации производства. Многопрофильное производство всегда стабильнее;
- 4) финансовое состояние предприятия;
- 5) перспективы развития, наличие конкурентов, международные экономические связи.

Курс акции

Рыночная цена акций называется курсом акций. Классически он определяется так:

Например, если акционерное общество выплачивает дивиденд 5000 руб. на 1 акцию номиналом 1000 руб., процентная ставка по вкладам в Сбербанке или коммерческом банке 50 % годовых, то рыночная цена акции равна 10 000 руб.

Рыночную цену акций используют не только для определения выгодности вложений средств в акции, но и для определения стоимости предприятия. Такой метод (хотя и не единственный) применяется в странах с развитым фондовым рынком. Показатель рыночной капитализации предприятия (курс акции, умноженный на количество акций) используется в сравнительных анализах масштабов предприятий.

Фондовый рынок подразделяется на первичный (продажа новых выпусков ценных бумаг их первичным владельцам) и на вторичный (последующая их перепродажа).

Вторичный рынок существует в форме биржевого оборота (купля-продажа ценных бумаг на бирже) и внебиржевого (купля-продажа вне биржи путем прямого согласования условий сделки между продавцом и покупателем). В России в отличие от стран Запада основная масса сделок по купле-продаже корпоративных акций осуществляется пока вне бирж.

4. РЕНТА. ЦЕНА ЗЕМЛИ

Основной вопрос, связанный с экономическими отношениями по поводу земли, - это каким образом землевладелец получает рентный доход от своего участка земли, который используется производительно им самим или арендатором?

При анализе этого вопроса необходимо прежде всего исходить из факта ограниченности земли и различий участков по плодородию и местоположению. Именно ограниченность, неэластичность предложения земли является важнейшей причиной особенностей ценообразования в сельском хозяйстве. Цена здесь базируется на предельных издержках по наименее плодородным землям и наиболее удаленным от рынка сбыта. Поэтому все владельцы земель, лучших по плодородию и менее удаленных от рынка сбыта, получают больший доход по сравнению с худшими участками. Разница и составляет дифференциальную ренту.

Итак, дифференциальная рента - это доход, полученный в результате использования ресурсов с неэластичным предложением более высокой производительности в ситуации ранжирования этих ресурсов.

В принципе, *рента* - это доход от такого фактора производства, предложение которого ограничено (неэластично). Это может быть нефте- и газодобыча, добыча каменного угля и т.д.

А что же получит инвестор, купивший худший участок земли и сдавший его в аренду? Только процент на свой капитал.

Земельная рента означает платность земли. Опыт показывает, что в условиях бесплатности земли сельское хозяйство нигде не достигло высокого уровня развития.

В условиях рыночной экономики земля приобретает товарную форму: она покупается и продается. *Цена земли* определяется двумя факторами: размером земельной ренты, которую можно получать, став собственником данного участка, и ставкой ссудного процента.

Покупатель земельного участка покупает его ради той ренты, которую приносит земля. Он сравнивает: куплю участок за 20 млн. долл., сдам его в аренду, буду получать в виде арендной платы

1 млн. долл. в год. А если положу 20 млн. долл. в банк, буду получать 900 тыс. долл. в год. Значит, выгоднее купить землю. Разумеется, при этом покупатель изучает динамику и ставок арендной платы, и процента, делает прогноз.

Цена земли определяется как отношение размера арендной платы, умноженной на 100 %, к величине ссудного процента.

Рынок земли - один из важных рынков факторов производства в рыночной экономике. Есть мнение, что нельзя перейти от командно-административной системы к рыночной, если запретить функционирование рынка земли, её свободную куплю-продажу. В России этот вопрос пока не отрегулирован.

Основные понятия

Процент	Облигации
Простой и сложный процент	Акции обыкновенные и привилегированные
Дисконтирование	Уставная и кумулятивная системы голосования
Номинальная и реальная ставки процента	Дивиденд
Прибыль	Курс акций
Финансовый рычаг (леверидж)	Первичный и вторичный фондовый рынок
Рентабельность продаж	Рента
Рентабельность активов	Цена земли
Рентабельность собственного капитала	

Вопросы, упражнения и задачи

1 Банк принимает вклады от населения сроком на 3,6 месяцев и 1 год по ставкам соответственно 60, 65 и 75 %. Какой вклад выгоднее, если предположить, что банк не изменяет свои ставки в течение года?

2 Что Вы выберете: 5 тыс. руб. сегодня или 1 тыс. руб. через 1 год при сегодняшней возможности вложить средства в банк под 120 % годовых? Используйте метод наращения и метод дисконтирования.

3. Допускается ли эмиссия привилегированных акций при учреждении акционерного общества?

4. Должны ли содержаться в реквизитах бланка обыкновенной акции сведения о размере дивидендов?

5 Укажите, что из перечисленного является формулой размера дивидендов по обыкновенным акциям:

- 1) фиксированный процент по отношению к курсовой стоимости акций на дату выплаты дивидендов;
- 2) частное деление чистой прибыли АО на количество акций;
- 3) частное от деления балансовой прибыли на количество акций;
- 4) частное от деления части балансовой прибыли на количество акционеров.

Номинальная стоимость акции АО составляет 100000 руб. Определите ориентировочную курсовую стоимость акции на рынке ценных бумаг, если известно, что размер дивиденда ожидается на уровне 60 % к номинальной стоимости, а размер банковской ставки - 80 % годовых.

Библиографический список литературы

1. Макконнелл К., Брю С. Экономикс. – Т.2.-Гл. 31.-С. 176-188.
2. Фишер С., Дорнбуш Р, Шмалензи Р. Экономика.-Гл. 18,19. - С. 322-341.
3. Роберт Н. Холт. Основы финансового менеджмента - М.,1993. - С. 24 - 29.
4. Федеральный закон "Об акционерных обществах". - Экономическая газета.- 1996.- N 3. - С.17 - 26.

ЧАСТЬ III: ОСНОВЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

ТЕМА 10. ИЗМЕРЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

1. Валовой внутренний продукт и валовой национальный продукт. Метод добавленной стоимости.
2. Учет ВВП по потоку расходов и по потоку доходов. Другие показатели СНС.
3. Теневая экономика - экономика за пределами системы национального счетоводства.

1. ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ И ВАЛОВОЙ

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ. МЕТОД ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ

Модель кругооборота продукта и доходов в макроэкономике

Непрерывный кругооборот ресурсов, произведенного продукта и денежных средств происходит на макроуровне в экономике страны, при этом произведенные товары и услуги, с одной стороны, и денежные потоки, с другой, движутся в противоположных направлениях. Каждый из участников макроэкономической деятельности (домохозяйства, фирмы, государство, иностранные фирмы и государства) вовлечены в этот кругооборот. Рассмотрим модель кругооборота продукта и доходов в макроэкономике с учетом внешних товарных и финансовых рынков (рис. 10-1).

Модель базируется на теоретическом положении о равенстве произведенного продукта и доходов, при этом доходы и расходы представляют собой две стороны одного и того же процесса обмена. Так, для фирм деньги, полученные за продажу потребительских товаров и услуг, являются доходами, а для домохозяйств эти же деньги представляют собой текущие потребительские расходы. Кроме того, модель исходит из допущения, согласно которому все ресурсы принадлежат домохозяйствам. В ней также не рассматриваются экономические связи внутри каждой группы субъектов экономической деятельности.

Домохозяйства в модели кругооборота, получая доходы от продажи ресурсов, используют их на текущие потребительские расходы и делают сбережения, то есть осуществляют отложенный спрос, откладывая свои расходы на какое-то время. Сбережения населения могут быть использованы фирмами или уйти на финансовый рынок, который по существу стал мировым финансовым рынком.

Рис. 10-1. Кругооборот продукта и доходов в макроэкономике

Фирмы за счет валового дохода возмещают издержки производства, в том числе выплачивают налоги государству. Фирмы могут осуществлять инвестиции, одалживая в случае необходимости деньги у домохозяйств. Фирмы также осуществляют экспорт собственной и импорт зарубежной продукции.

Государство получает доходы, собирая налоги с фирм и домохозяйств. В свою очередь, оно производит закупки товаров и услуг у фирм, для которых эти государственные расходы являются доходами. Правительство может брать займы, например, при превышении своих расходов над доходами (так называемом бюджетном дефиците). Отечественные и зарубежные фирмы, частные лица, правительства других стран также могут одалживать средства на международном финансовом рынке.

Модель кругооборота продукта и доходов в макроэкономике позволяет понять основы современной системы измерения результатов национальной экономики, принятой ООН и получившей название “Система национальных счетов” - СНС. Методология СНС была разработана американским экономистом российского происхождения С. Кузнецом в 1930-1940 гг.

СНС - это система макроэкономических показателей и балансов, ориентированная на описание и анализ национального хозяйства как целостной системы современной рыночной экономики. Как на уровне предприятия ведется план счетов бухгалтерского учета, так и на уровне макроэкономики ведутся национальные счета. Не следует думать, что знание СНС необходимо только специалистам. В высокоразвитых странах взрослое население так же внимательно следит за изменениями макроэкономических показателей, как все мы слушаем утром прогноз погоды.

ВВП и ВВП, их учет по добавленной стоимости

Рассмотрим основные показатели СНС. К ним относятся, прежде всего, валовой внутренний продукт (ВВП) и валовой национальный продукт (ВНП).

ВВП (GDP, gross domestic product) - это рыночная стоимость готовых товаров и услуг, произведенных в пределах страны за определенный период, а *ВНП* (GNP, gross national product) - это рыночная стоимость готовых товаров и услуг, произведенных национальными факторами производства за определенный период.

Как следует из определений, ВВП включает все готовые товары и услуги, созданные на территории страны, в том числе и иностранными факторами производства, но исключает готовые товары и услуги, созданные национальными ресурсами за рубежом. ВНП, наоборот, учитывает готовые товары и услуги, созданные национальными факторами производства и внутри страны, и за рубежом, но не включает готовые товары и услуги, созданные иностранными ресурсами на территории страны. Различаются эти показатели на величину, которая называется чистый факторный доход (ЧФД). *Чистый факторный доход* равен разности между доходом, заработанным фирмами и гражданами данной страны за рубежом, и доходом, полученным иностранными фирмами и гражданами внутри данной страны.

Если к ВВП прибавить ЧФД, то мы получим ВНП, а если из ВНП вычесть ЧФД, то результат будет равен ВВП.

$$\text{ВНП} = \text{ВВП} + \text{ЧФД}$$

$$\text{ВВП} = \text{ВНП} - \text{ЧФД}$$

ВНП (ВВП) рассчитывается по рыночным ценам как текущий объем производства. Из него исключаются сделки по произведенным в предшествующие периоды товарам. Например, стоимость оборудования, произведенного в данном году, включается в ВНП, а сделка по купле подержанного оборудования включается лишь на величину посреднических услуг. Кроме того, в ВНП не включаются чисто финансовые сделки, а также товары и услуги, созданные в домохозяйствах и теневой экономикой.

Из определений ВВП и ВНП следует, что при их расчете включаются только готовые товары и услуги или конечный продукт. Под *конечным продуктом* понимаются готовые, завершенные в производстве текущего года товары и услуги, не требующие какой-либо дальнейшей переработки, доработки. Такими товарами могут быть, например, хлеб, обувь, телевизор, станок, бытовая техника и т. д. Включение в ВНП лишь конечного продукта позволяет избежать так называемого повторного счета стоимости годового продукта страны и, таким образом, не допустить завышения его реальных объемов.

Источником повторного счета является *промежуточный продукт* - продукт, который нуждается в производственной доработке и в связи с этим должен пройти целый ряд производственно - технологических стадий. Так, добытая железная руда, будучи промежуточным продуктом, поступает на обогатительную фабрику, затем в доменное производство. Полученный здесь чугун перерабатывается в мартеновских печах, конверторах или других агрегатах в сталь, которая подвергается прокату, термическому или другому виду упрочнения. Поступая в машиностроение, металл проходит механическую, химическую и иную обработку, в результате чего приобретает форму необходимых деталей, из которых собираются узлы и конечные изделия в виде производственного оборудования, бытовой техники и т. п.

К промежуточному продукту относят такие группы товаров, как:

- а) сырье и вспомогательные материалы;
- б) топливо и различные виды энергии;
- в) полуфабрикаты, запасные части, комплектующие изделия, поставляемые предприятиями друг другу в порядке производственной кооперации;
- г) недостроенные здания, сооружения производственного и непроизводственного назначения;

Исключается из промежуточного продукта та часть перечисленных групп товаров, которая идет на экспорт.

В ходе многостадийного процесса производства продукта происходит формирование и нарастание его стоимости (табл. 10-1). При этом на каждой новой технологической стадии стоимость (рыночная цена) продукта увеличивается; во-первых, за счет стоимости, созданной на данной стадии вследствие дополнительных производственных операций и называемой добавленной стоимостью, и, во-вторых, за счет повторного счета стоимости (рыночной цены) предметов труда, произведенных на предшествующей стадии.

Колонка 3 табл. 10-1 позволяет проследить на условном примере, как осуществляется процесс образования добавленной стоимости, ее нарастания по мере перехода от одной производственной стадии к другой, какой суммарной величины она достигает. Колонка 4 показывает формирование полной стоимости (рыночной цены) продукта и ее увеличение при переходе к последующей стадии. Так, мы видим, что на третьей производственной стадии полная стоимость продукта включает в себя добавленную стоимость, созданную на данной стадии (20 центов), и повторно учтенную добавленную стоимость предшествующих, т. е. первой и второй стадий производства (25 центов).

В колонке 5 отдельно представлена повторно учтенная стоимость, ее нарастание от стадии к стадии. Суммарная величина добавленной стоимости (90 центов) оказалась меньше общей стоимости (продажной цены) продукта (170 центов). Это говорит о том, что повторный счет сильно искажает реальную величину ВВП. Обратим особое внимание на полное совпадение суммарной величины созданной на всех производственных стадиях добавленной стоимости (90 центов) со стоимостью (рыночной ценой) конечного продукта (90 центов, см. колонку 4, строку 4)

Таблица 10-1

Стоимость, добавленная стоимость и повторный счет

Стадии производства продукта	Конеч- ный (КП) или промежу- точный (ПП) продукт	Доб- в- ленная стои- мость, центры	Стои- мость (рыноч- ная цена), центры	Повто- р-ный счёт, центры
1	2	3	4	5
I. Выращивание пшеницы	ПП	10	10	0
II. Переработка пшеницы в муку	ПП	15	15+10 25	10
III. Выпечка одного батона	ПП	20	20+25 45	25
IV. Транспортир- овка батона и его продажа	КП	45	45+45 90	45
ВСЕГО		90	170	80

Особенности учета валового общественного продукта в СССР

Таков в общих чертах принцип расчета ВВП (ВВП) методом добавленной стоимости. Из него следует, что *конечный продукт* равен добавленной стоимости, созданной в национальной экономике за определенный период.

В СССР подсчет валового общественного продукта (ВОП) кардинально отличался от методики ООН и базировался на следующих принципах:

1) включалась лишь продукция материального производства. Результаты деятельности сферы услуг не учитывались, кроме относительно небольшого круга материальных услуг, что занижало величину ВОПа. Она искажалась также заниженными государственными фиксированными ценами на большинство ресурсов, в том числе и на рабочую силу. Это занижение не перекрывалось завышенными государственными фиксированными ценами на ряд потребительских товаров, поскольку доля последних в материальном производстве была невелика;

2) учитывался промежуточный продукт. Это завышало ВОП. Предметы труда, проходя различные стадии технологического процесса, учитывались каждый раз, что создавало, по образному определению американского ученого российского происхождения, лауреата Нобелевской премии В. Леонтьева, своеобразный “воздушный вал”. По расчетам ученого, доля повторного счета в ВОП СССР в 1988 г. составила почти 40 % (табл. 10-2).

Таблица 10-2

ВОП СССР в 1988 году (расчет В. Леонтьева)

ВОП, всего	в том числе			
	национал ный доход	аморти зация	стоимость предметов труд	“воздуш- ный вал”
млрд. ру 1380	576	102	161	541
в % 100	41,7	7,4	11,7	39,2

Источник: Газета “Правда”, 27.02.1989.- С. 3.

Рассмотрение особенностей учета ВОПа в СССР позволяет лучше понять трудности перехода России к СНС, ориентированной на страны с рыночной экономикой.

2. УЧЕТ ВВП ПО ПОТОКУ РАСХОДОВ И ПО ПОТОКУ ДОХОДОВ. ДРУГИЕ ПОКАЗАТЕЛИ СНС

Учет ВВП по потоку расходов

Наряду с методом добавленной стоимости при учете ВВП используются метод расчета по потоку расходов и метод расчета по потоку доходов. По потоку расходов ВВП можно определить по формуле

$$GNP (ВВП) = C + I + G + NX,$$

где *C* (consumption - потребление) - потребительские расходы домохозяйств;

I (investment - инвестиции) - валовые внутренние инвестиции;

G (government - государство) - государственные закупки товаров и услуг;

NX (net export) - чистый экспорт.

Как видно из модели кругооборота продукта и доходов в макроэкономике, каждый из субъектов макроэкономической деятельности делает расходы (рис. 10-1).

Домохозяйства осуществляют потребительские расходы, включающие покупку товаров текущего потребления, товаров длительного пользования и услуг.

Фирмы осуществляют валовые частные внутренние инвестиции, капиталовложения в машины, оборудование, здания, сооружения, в производственные запасы. В динамичной экономике (при расширенном воспроизводстве) чистые частные внутренние инвестиции меньше валовых внутренних частных инвестиций на величину амортизации (износа средств труда). В статичной экономике (при простом воспроизводстве) валовые частные внутренние инвестиции состоят только из амортизации, а в стагнирующей экономике (при суженном воспроизводстве) валовые частные внутренние инвестиции меньше амортизационных отчислений. Валовые внутренние инвестиции состоят из валовых частных внутренних инвестиций и государственных инвестиций.

Государство производит закупки товаров и услуг, включающие государственные расходы всех уровней управления на покупку готовых товаров (вооружение, школьные здания, канцелярские товары и т. п.) и на найм работников в государственные структуры (военные, чиновники, обслуживающий

персонал и т. д.). Трансфертные платежи в этих расходах государства не учитываются, так как они уже входят в потребительские расходы населения.

Чистый экспорт равен разности между экспортом и импортом страны. Эта величина может быть и отрицательной.

Учет ВВП по потоку доходов

Данный метод базируется на двух теоретических положениях:

1) ВВП (ВВП) - это распределенный конечный продукт; 2) конечный продукт равен добавленной стоимости, созданной в национальной экономике за определенный период.

Поэтому при учете ВВП по потоку доходов выделяются и суммируются те же основные элементы, из которых в соответствии с теорией факторов производства состоит добавленная стоимость отдельного товара (рис. 3-1). Это, во-первых, амортизационные отчисления; во-вторых, национальный доход (NI, national income) - чистый продукт, созданный в экономике. Поскольку ВВП учитывается по рыночным ценам, то включается и третий элемент: косвенные налоги за вычетом субсидий. Следовательно, ВВП по доходам включает в себя амортизацию, национальный доход и косвенные налоги без субсидий:

$$GNP = \text{амортизация} + NI + \text{косвенные налоги} - \text{субсидии}$$

Амортизация представляет собой годовой износ средств труда. Для того чтобы производство осуществлялось непрерывно и возобновлялось в тех же масштабах, этот доход в дальнейшем должен быть использован на восстановление изношенного оборудования, машин, зданий и т. п.

Косвенные налоги (например, налог с продаж, акцизный налог) включаются как надбавка к рыночную цену многих товаров. Поэтому доход фирмы от продажи товара меньше рыночной цены на величину косвенного налога. Косвенные налоги поступают в доход государства. Они уменьшаются при подсчете ВВП на соответствующую величину, если государство выдало субсидии.

Национальный доход, как чистый продукт страны, очищенный от косвенных налогов, рассчитывается как сумма доходов в экономике, созданных факторами производства. Наемные работники получают зарплату и жалование. Доходы за свой труд получают собственники в некорпоративном секторе. Корпорации получают прибыль. Часть ее распределяется среди акционеров как дивиденды, другая - отчисляется в виде налогов государству, третья, так называемая нераспределенная прибыль, остается и используется в корпорации.

Фирмы и домохозяйства получают чистый процент за временное предоставление своих денежных средств на финансовый рынок и рентный доход от передачи средств труда, недвижимости и т. п. во временное пользование. Сюда же входит условный рентный доход домовладельцев, проживающих в собственных домах. Включение его в ВВП базируется на принципе альтернативных издержек производства. Согласно этому принципу условный рентный доход равен сэкономленной арендной плате при проживании в собственном доме. Домовладелец как бы получает условный рентный доход, который ему пришлось бы потратить, если бы он арендовал жилище.

Таким образом, национальный доход состоит из следующих доходов: зарплаты и жалования наемных работников; доходов собственников некорпоративного сектора; прибыли корпорации; чистого процента и рентных доходов. Добавив к этим видам амортизацию и косвенные налоги, мы получаем ВВП.

От ВВП к личному располагаемому доходу

Учет по потоку доходов позволяет также раскрыть взаимосвязи между ВВП и составляющими его показателями доходов. В их число, наряду с национальным доходом, входят: чистый национальный продукт - NNP (net national product), личный доход - PI (personal income) и личный располагаемый доход - DI (disposable income).

Чистый национальный продукт меньше ВВП на величину амортизационных отчислений и превышает национальный доход на сумму косвенных налогов за вычетом субсидий.

Личный доход и личный располагаемый доход показывают ту часть национального дохода, которая поступает домохозяйствам. В личный доход включаются все доходы домашних хозяйств до выплаты ими индивидуальных налогов, а в личный располагаемый доход - те доходы, которые остаются после выплаты налогов.

Личный располагаемый доход - это часть национального дохода, которую получают в стране домохозяйства для текущего потребления и сбережений.

Чтобы рассчитать личный доход, из национального дохода следует вычесть те виды доходов, которые не поступают домохозяйствам. Это, во-первых, платежи по социальному страхованию, которые выплачивают и фирмы, и домохозяйства; во-вторых, прибыль корпораций; в-третьих, чистый процент. После этих вычетов необходимо прибавить трансфертные платежи, выплаченные государством и фирмами, дивиденды и чистый процент, получаемые домохозяйствами. Уменьшив рассчитанный таким образом личный доход на величину индивидуальных налогов, получим личный располагаемый доход.

Таблица 10-2

От ВВП к личному располагаемому доходу (США, 1996 г.)

Показатели	млрд. долл.
ВВП (GDP)	7 576,1
+ Чистый факторный доход	(-) 8,9
= ВВП (GNP)	7 567,1
- Амортизационные отчисления	845,5
= Чистый национальный продукт (NNP)	6 721,6
- Косвенные налоги с учётом субсидий	600,4
= Национальный доход (NI)	6 164,2
- Взносы за социальное страхование	689,7
- Прибыль корпораций	670,2
- Чистый процент	403,3
+ Трансфертные платежи домохозяйствам	1 079,7
+ Дивиденды, получаемые домохозяйствами	230,6
+ Процент, получаемый домохозяйствами	738,2
= Личный доход (PI)	6 449,5
- Индивидуальные налоги и платежи	863,8
= Личный располагаемый доход (DI)	5 585,7

Источник: Statistical Abstract of the United States, 1997. - P. 452.

Табл. 10-2 показывает взаимосвязь между учетом ВВП (ВВП) по доходам и показателями национального дохода, личного дохода и личного располагаемого дохода.

Функции и проблемы учета основных показателей СНС

Показатели СНС, образно говоря, определяют здоровье экономики: состояние макроэкономического равновесия, темпы, факторы и эффективность экономического роста, его влияние на благосостояние населения. Этот анализ помогает также делать экономические прогнозы, принимать и корректировать экономическую политику.

В то же время показатели СНС характеризуют только текущий объем производства. Они не могут в полной мере характеризовать потенциал производства, например, без анализа *чистого национального богатства* (ЧНБ), которое включает в себя все материально-вещественные ресурсы и блага данной страны.

Показатели СНС недостаточно выражают состояние и развитие благосостояния, в т. ч. распределение и перераспределение национального дохода между различными слоями населения, динамику и структуру свободного времени, состояние окружающей среды, правонарушения в экономике и т.д.

3. ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА - ЭКОНОМИКА

ЗА ПРЕДЕЛАМИ СИСТЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОГО

СЧЕТОВОДСТВА

Сущность и структура теневой экономической деятельности

СНС показывает экономические потоки, отражаемые в легальной отчетной документации. Однако наряду с ними практически во всех странах мира существует *теневая экономика* (ТЭ) — различные виды экономической деятельности, которые не отражены в официальной статистике. Они составляют примерно 5-33 % ВВП в развитых странах и 20-50 % ВВП в развивающихся. Можно выделить три сектора ТЭ, качественно отличающихся друг от друга: 1) “вторая” (“беловоротничковая”) теневая экономика, 2) “серая” теневая экономика и 3) “черная” теневая экономика

“Вторая” теневая экономика — это запрещенная законом экономическая деятельность работников “белой” экономики, непосредственно связанная с их официальной профессиональной деятельностью, которая ведет к скрытому перераспределению национального дохода (коррупция, сокрытие доходов от налогообложения, нарушения правил конкуренции и т. п.). В основном подобной деятельностью

занимаются “респектабельные люди” из руководящего персонала (“белые воротнички”). “Вторая” ТЭ не производит (с точки зрения общества в целом) никаких новых товаров или услуг.

“Серая” *теневая экономика* — разрешенная законом, но нерегистрируемая экономическая деятельность (преимущественно, мелкий бизнес) по производству обычных товаров и услуг. В этом секторе ТЭ производители уклоняются от официального учета, не желая нести расходы, связанные с получением лицензии, уплатой налогов и т. д., либо учет такой деятельности вообще не предусмотрен правилами статистического учета.

Если “серая” экономическая деятельность часто одобряется гражданами, то “черная” всегда служит мишенью для всеобщего осуждения. “Черной” теневой экономикой можно считать все виды деятельности, полностью исключенные из нормальной экономической жизни, несовместимых с нею: основанное на насилии перераспределение (кражи, грабежи, вымогательство), а также производство “вредных благ” - товаров и услуг, оказывающих разрушительное воздействие на физическое и духовное состояние общества (наркобизнес, порнобизнес, торговля людьми). “Черная” *теневая экономика* — запрещенная законом экономическая деятельность, связанная с производством и реализацией запрещенных или остродефицитных товаров и услуг. “Черная” ТЭ обособлена от официальной экономики еще сильнее, чем “серая”.

Причины и последствия развития теневой экономики Развитие теневой экономической деятельности является, с одной стороны, реакцией на само государственное регулирование. Регулирование невозможно без ограничений, а неразумные ограничения провоцируют их нарушения. Многие виды ТЭ (например, уклонение от налогов) объясняются во многом именно недостатками государственного регулирования — слишком высокими налогами, бюрократизацией управления и т. д. С другой стороны, современная ТЭ возникает не только в результате попыток ограничить свободу рынка, но и в силу природы самих рыночных отношений. Рыночное хозяйство построено на фетишизации прибыли, власти денег. “Протестантская этика” и прочие виды социального самоограничения могут приглушить эту жажду наживы, но не устранить. Поэтому когда возникает возможность “сорвать куш”, отдельные лица (или группы людей) часто отбрасывают в сторону долгосрочные интересы развития общества ради личной выгоды. Развитие ТЭ зависит в конечном счете от того, насколько конфликтны отношения между обществом в целом и отдельными его членами, насколько сильны индивидуалистические тенденции в экономической культуре.

Последствия теневой экономической деятельности нельзя оценивать однозначно. Многие виды ТЭ (особенно “серая”) объективно скорее помогают развитию официальной экономики, чем препятствуют ему.

Выделяют три позитивные функции ТЭ в рыночном хозяйстве:

- 1) “*экономическая смазка*” — сглаживание перепадов в экономической конъюнктуре путем переливов ресурсов между легальным и теневым бизнесом;
- 2) “*социальный амортизатор*” — гашение нежелательных социальных издержек (в частности, неформальная занятость облегчает материальное положение малоимущих, уменьшая тем самым социальную напряженность);
- 3) “*встроенный стабилизатор*” — теневая экономика подпитывает легальную (неофициальные доходы используются для закупки товаров и услуг в легальном секторе, “отмытые” преступные капиталы облагаются налогом и т.д.).

Однако в целом влияние ТЭ на общество обычно является скорее негативным, чем позитивным. С одной стороны, происходит *антисоциальное перераспределение доходов* общества в пользу малочисленных привилегированных групп (бюрократов, мафии), уменьшающее благосостояние общества в целом. С другой стороны, *разрушается система централизованного управления экономикой*: приписки создают ложное ощущение благополучия; “теневая” занятость приводит к тому, что усилия правительства по созданию новых рабочих мест ведут не к снижению мнимой безработицы, а к нагнетанию инфляции, и т. д. Наконец, развитие любых форм ТЭ ведет к *подрыву хозяйственной этики*. Если эти тенденции заходят слишком далеко (как в современной России), люди начинают терять всякое представление об общепринятых “правилах игры”, в результате чего общество проваливается в пучину хаоса и нестабильности.

Основные понятия

Валовый внутренний продукт (ВВП)	Чистые внутренние инвестиции
Валовый национальный продукт (ВНП)	Чистый национальный продукт
Добавленная стоимость	Национальный доход
Конечный продукт	Личный доход

Промежуточный продукт Учет ВВП по расходам и по доходам Валовые внутренние инвестиции Амортизация	Личный располагаемый доход Чистое национальное богатство Теневая экономика
--	--

Вопросы, упражнения и задачи

- 1 Объясните взаимосвязь между понятиями: продукт - доходы; доходы - расходы.
- 2 Результаты каких из перечисленных видов деятельности учитываются (по методике, принятой ООН) при подсчете в данном году а)ВВП; б)ВНП?
 - 1 брокерские услуги,
 - 2) лекции экономистов,
 - 3 продукция зарубежного филиала национальной фирмы, продукция филиала иностранной фирмы в стране,
 - 5) посреднические услуги в торговой сделке по недвижимости, созданной в предшествующий период.

3. Рассчитайте объем ВВП США (млрд. долл. в текущих ценах) и удельный вес его составляющих за 1929 г. и 1996 г. Как изменились объем и структура ВВП за указанный период?

Показатели	1960 г.	1996 г.
Потребительские расходы населения	526,6	5 151,4
Валовые частные внутренние инвестиции	78,8	1 117,0
Государственные закупки товаров и услуг и валовые инвестиции	113,2	1 406,4
Чистый экспорт товаров и услуг	2,4	- 98,7

4. Проанализируйте данные и сделайте выводы о взаимозависимости между ВВП и чистым национальным богатством

США (млрд. долл.).

Показатели	1950	1970	1980	1988 г.
Чистое национальное богатство (ЧНБ)	892,1	2908,1	2726,1	14601,7
Соотношение ЧНБ/ВВП	3,09	2,86	3,86	3,0

5. Следует ли отнести к теневому сектору экономики (если да, то к какой его разновидности):
 - 1) официанта, утаивающего часть своих доходов ("чаевые") от налогообложения;
 - 2) предпринимателя, объявившего налоговой инспекции только часть своих доходов;
 - 3) лиц, которые нелегально занимаются производством и распространением наркотиков;
- 4) домашнюю хозяйку?
- 5 инженера, находящегося в вынужденном отпуске и подрабатывающего время от времени мелкой розничной торговлей;
- чиновника, берущего мзду за благоприятное решение вопроса?

6. Согласно оценкам экономистов, если в 1980-е гг. теневая экономика в СССР составляла примерно 15 % ВВП, то к 1997 г. она выросла в постсоветской России до 40 %. Какие причины привели к "разбуханию" теневой экономики ? Какой из видов теневой экономики дал, по вашему мнению, основную долю этого прироста ?

Библиографический список литературы

1. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. *Экономикс*. -Т. 1. -Гл. 9.
-С.132 - 153.
- 2 Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. *Экономика*. -Гл. 24. - С. 434 - 450.
- Иванова Н. В. Система национальных счетов США //Вестн. СПбГУ. - Сер. 5. -1994. - Вып. 2. (№ 12). - С. 33 - 39.
- Погосов И. Экономические реформы и информация //Вопросы экономики.-1993.-№5.-С. 14-21.
- Сантос А. Номенклатура и мафия против патриотизма //Вопросы экономики. - 1995. - № 1. - С. 143 - 152.
6. Теневая экономика. - М.: Экономика, 1991. - 158 с.
7. Брагина Е. Неформальный сектор в экономике: пережиток или перспектива? //Мировая экономика и международные отношения. -1997. №8.-С.32-44.

ТЕМА 11. ПРОБЛЕМЫ

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

1. Экономические циклы. Среднесрочный цикл, его причины и фазы. Концепция длинных волн конъюнктуры.
2. Безработица и её социально - экономические последствия.
3. Инфляция: сущность, причины, последствия.

1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ. СРЕДНЕСРОЧНЫЙ ЦИКЛ, ЕГО ПРИЧИНЫ И ФАЗЫ. КОНЦЕПЦИЯ

ДЛИННЫХ ВОЛН КОНЪЮНКТУРЫ

Экономические циклы

Со второй четверти XIX в. в экономике капиталистических стран начались повторяющиеся через 7-10 лет подъемы и спады в развитии производства. Такое развитие экономики называют циклическим, а период от начала одного спада производства до начала другого - *экономическим циклом*. Циклический кризис 1825 г. затронул только Англию. В 1857 г. разразился первый мировой промышленный кризис и с тех пор циклические конвульсии постоянно и регулярно сотрясают рыночное хозяйство. Экономические циклы неизбежны при рыночном хозяйстве, они являются частью механизма рыночной саморегуляции.

Австрийский экономист Й. Шумпетер ввел в XX в. в научный оборот трехциклическую схему, как наиболее подходящую для описания всех явлений, происходящих в рыночной экономике. Он назвал эти циклы именами Н. Д. Кондратьева, К. Жуглара и Д. Н. Катчина - ученых, исследовавших циклы продолжительностью примерно в пятьдесят лет, восемь-двенадцать лет и три-четыре года. Эти три цикла охватывают почти синхронно экономику всех развитых стран, накладываясь друг на друга. Хозяйственная практика последних десятилетий подтверждает выводы Шумпетера.

Фазы среднесрочного экономического цикла

В курсах “экономикс” выделяют две фазы среднесрочного (8-12 лет) экономического цикла: спад - от начала падения производства - точка А - до максимальной точки спада В; и оживление, или подъем - от максимальной точки спада В до пика - максимальной точки подъема С (рис. 11-1). Экономисты -

марксисты выделяют внутри фазы оживления еще три периода. Согласно их подходу, цикл состоит из четырех фаз: кризиса, депрессии, оживления и подъема.

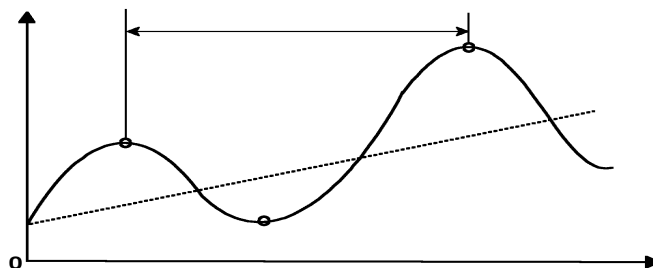


Рис. 11-1. Фазы экономического цикла

В условиях чистого капитализма фазам цикла были присущи следующие черты:

1. *Кризис* (спад) - падение производства в связи с резким ростом избыточных товарных запасов, увеличение недогрузки производственных мощностей и безработицы, снижение цен на товары, заработной платы, доходов предпринимателей, массовые банкротства.
2. *Депрессия* - падение производства приостанавливается, его объем в целом стабилизируется, так как избыточные товарные запасы рассасываются, начинается процесс совершенствования структуры экономики и обновления ее технической базы.
3. *Оживление* - стабилизация сменяется ростом производства, “выползанием” из депрессии, постепенно сокращаются безработица и недогрузка производственных мощностей, повышаются заработная плата и доходы предпринимателей.
4. *Подъем* - восстановлен докризисный уровень производства, рассасывается безработица, растет заработная плата, увеличивается прибыль предпринимателей, расширяется спрос на предметы потребления и средства производства. Затем объем национального производства постепенно начинает отрываться от объема совокупного спроса, накапливаются диспропорции, становится неизбежным новый кризис перепроизводства.

Последствия экономических кризисов перепроизводства противоречивы. С одной стороны, они действуют как сила, сдерживающая развитие производства, приводят к недоиспользованию материальных и трудовых ресурсов, снижению уровня жизни, а с другой - выступают как фактор, оздоравливающий экономику, обновляющий технику, технологию и структуру общественного производства.

Следует отметить, что экономический цикл не одинаково воздействует на различные секторы экономики и на отдельных товаропроизводителей. Обычно от спада производства в большей мере страдают отрасли, выпускающие средства производства, предметы потребления длительного пользования, отрасли строительной индустрии. Отрасли же, выпускающие потребительские товары кратковременного пользования, реагируют на фазы промышленного цикла в меньшей мере, так как спрос на эти товары не может сокращаться ниже определенного уровня.

Особенности современных экономических циклов

В современных условиях в результате государственного и корпоративного регулирования рыночного хозяйства произошли серьезные изменения в экономическом цикле. Резко снизилась амплитуда кризисных колебаний производства. Так, если во время кризисов начала XX в. спад промышленного производства достигал 15-25 %, а во время Великой депрессии 1929-1933 гг. - 40-50 %, то в 70-90-е годы - не более 5-10 %. Для современных кризисов характерно не перепроизводство товаров, а большая недогрузка производственных мощностей, не снижение, а рост уровня цен. При этом фазы кризиса и депрессии стали менее продолжительными по сравнению с фазами оживления и подъема. Значительно сократилась общая продолжительность среднесрочного цикла. Если во время Великой депрессии спад промышленного производства в США длился 37 месяцев и составил 53 % ВВП, то во время кризиса 1973-1975 гг. (самого крупного кризиса послевоенного времени, спровоцированного “нефтяным шоком”) он длился 18 месяцев и составил 15 % ВВП (рис.11-2). Все это ослабило неблагоприятное воздействие экономических кризисов на процесс расширенного воспроизводства и уровень жизни населения.

В странах с командной экономикой циклические кризисы перепроизводства отсутствуют. Однако экономике этих стран присущи свои органические пороки, которые находят свое проявление, в

первую очередь, в хроническом дефиците многих видов товаров (такую экономику часто называют “экономикой дефицита”).

Рис. 11-2. Экономические циклы в США (1920-1990 гг.)

Самое главное, если экономические циклы являются формой адаптации рыночного хозяйства к нововведениям, то “социалистическая” командная экономика оказалась к ним невосприимчивой. Попытка осуществить в ней в кратчайшие сроки радикальные рыночные преобразования привела к тому, что экономика страны погрузилась в длительный и глубокий спад, который имеет мало общего с циклическим кризисом.

Концепция длинных волн

Концепция длинных экономических циклов была выдвинута в 1926 г. нашим соотечественником профессором Н. Д. Кондратьевым. На основе обработки статистических материалов более чем за 140 лет (1780 - 1921 г.г.) он доказал существование больших циклов мировой экономической конъюнктуры, которые называют сейчас “*длинными волнами Кондратьева*”. “Материальной основой больших циклов, - по мнению Н. Д. Кондратьева, - является изнашивание, смена и расширение основных капитальных благ, требующих длительного времени и огромных затрат для своего производства ...” (М. Д. Кондратов. Проблемы экономической динамики. – М.: Экономика, 1989.- С.172).

Для пятидесятилетних кондратьевских циклов характерно чередование повышательных и понижительных волн мировой конъюнктуры. В фазе повышательных волн рыночное хозяйство развивается достаточно высокими темпами, без длительных депрессий, сравнительно легко преодолевая кратковременные кризисы. В фазе понижительной волны преобладают депрессия и низкая деловая активность на фоне низкой общей конъюнктуры (рис. 11-3).

РРис. 11-3. Наложение промышленных циклов на длинные волны конъюнктуры (условная схема)

Изучая динамику рыночного хозяйства за последние два века, экономисты выделяют четыре полных “кондратьевских цикла”, каждый из которых связан с особым качественным этапом в развитии общественных производительных сил (табл. 11-1). Согласно этой схеме мир уже пережил нисходящую фазу большого цикла и в течение ближайших десятилетий условия для экономического роста должны быть исключительно благоприятными.

Таблица 11-1

Хронология больших циклов конъюнктуры (по Й. Шумпетеру)

Подъем , годы	Спад годы	Название цикла
1789 - 1814	1814 - 1849	“Цикл промышленной революции”
1849 - 1873	1873 - 1849	“Буржуазный цикл”
1896 - 1920	1920 - 1940	“Неомеркантилистский цикл”
1940 - 1960	1960 - 1980	Цикл НТР
1990 - ..	...	...

Существует гипотеза, что большие циклы конъюнктуры влияют не только на экономическое, но и на социально-политическое развитие. В частности, история России позволяет заметить интересные

закономерности. Все попытки радикальных реформ в периоды понижительных волн неизменно проваливались: они превращались в чисто бюрократические мероприятия, не затрагивающие основ политического и хозяйственного устройства (например, новая экономическая политика 20-х годов), либо оставались проектами без каких-либо шансов на реальное их осуществление (реформы М. Горбачева). Большие шансы на успех имели те реформы, которые происходили во время повышательных волн (реформа 1861 г.).

2 БЕЗРАБОТИЦА И ЕЁ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Сущность, формы и уровень безработицы

В условиях рыночного хозяйства объем спроса на рабочую силу, как правило, меньше объема ее предложения. В результате определенная часть совокупной рабочей силы не может найти себе работу.

Безработица - это ситуация в экономике, когда происходит недоиспользование трудовых ресурсов: часть совокупной рабочей силы не имеет работы (или работает не в полную силу), ищет ее и готова переквалифицироваться.

С развитием рыночного хозяйства масштабы безработицы в целом возрастают. Английский экономист Дж. М. Кейнс подчеркивал: "Наиболее значительными пороками общества, в котором мы живем, является его неспособность обеспечить полную занятость ..." (Дж. М. Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег. - М.: Прогресс, 1949. - С. 359), в т. ч. устранить безработицу. Эти слова оказались пророческими. В развитых странах безработица абсолютно выросла за последние 30 лет более чем в 2 раза.

Исходя из непосредственных причин безработицы, выделяют три ее основные формы - фрикционную, структурную и циклическую (рис.11- 4).

Рис. 11-4. Формы безработицы

Фрикционная безработица – это временная, непродолжительная безработица в связи с поиском или ожиданием лучшей работы по уровню оплаты, условиям труда.

Структурная безработица возникает вследствие структурных сдвигов в экономике. Под воздействием НТР и конкурентной борьбы, в том числе международной, непрерывно меняется структура народного хозяйства, а, следовательно, происходят изменения в структуре рабочих мест и в спросе на рабочую силу. Одни профессии и специальности умирают, спрос на другие резко сокращается, но одновременно возникают новые профессии и специальности. Для сокращения численности структурной безработицы необходима общенациональная система подготовки и переподготовки работников, непрерывного повышения их квалификации.

Циклическая безработица - это меняющаяся по продолжительности, масштабам и составу форма безработицы, связанная с экономическим циклом. Ее численность достигает пика при кризисе и минимума при подъеме производства. Больше всего от циклической безработицы страдают молодежь и пожилые люди, женщины, представители национальных меньшинств.

Помимо классификации форм безработицы в зависимости от ее причин, существует другой подход, который выделяет разные формы ее проявления. Согласно этому критерию выделяют явную, скрытую и застойную безработицу.

Явная безработица охватывает тех, кто не имеет работу и открыто её ищет, регистрируясь обычно для этого на биржах труда. Официальная статистика легко фиксирует эту форму безработицы.

Скрытая безработица противоположна явной, открытой. Она распространена преимущественно в мелком бизнесе, фермерском и ремесленном производстве, а также в виде так называемой неполной занятости, т. е. касается той части занятых, которые вынуждены работать неполную рабочую неделю (неполный рабочий день) или держатся за свое хозяйство, хотя оно уже не обеспечивает нормальный уровень жизни. Эти люди готовы при благоприятной возможности сменить занятость, если это увеличит их доход.

Застойная безработица охватывает самый устойчивый слой безработных, потерявших всякую надежду вернуться к труду. Это нищие, бродяги, бомжи и т. д. Обычно эти люди утрачивают трудовые навыки, деградируют теряя последние шансы снова стать работниками.

Уровень безработицы определяется как отношение численности безработных к численности совокупной рабочей силы или экономически активного населения, т. е. тех, кто может работать, работает или активно ищет работу. Его рассчитывают по формуле:

Фрикционную и структурную безработицу рассматривают как *естественный*, нормальный для функционирования рыночной экономики *уровень безработицы*. В 60-е годы естественный уровень безработицы в развитых странах составлял 4 %, сейчас, на новом этапе НТР, он поднялся до 5 - 6 %.

В России официальный уровень безработицы в 1992 г. составлял 0,8 % (600 тыс. чел.), а в 1998 г. он возрос до 7 % (5,1 млн. чел.). Если же к тем, кто имеет официальный статус безработного, добавить лиц, которые вынужденно работают в режиме неполной рабочей недели или находятся в административных отпусках, то уровень безработицы в 1998 г. достиг 14 %.

Экономические потери и социальные последствия безработицы

Главная экономическая “цена” безработицы - невыпущенная продукция. Если экономика не в состоянии создать достаточное количество рабочих мест для всех, кто хочет и может работать, потенциальное производство товаров и услуг теряется безвозвратно. Эту потерянную продукцию можно рассматривать как отставание реального объема ВВП от потенциального, равное разнице между потенциальным и фактически полученным его объемом. Потенциальный объем ВВП определяется исходя из предположения, что существует естественный уровень безработицы.

Известный американский экономист А. Оукен математически выразил отношение между уровнем безработицы и недополученным объемом ВВП. Это отношение, получившее название *закона Оукена*, показывает: если фактический уровень безработицы превышает естественный уровень на один процентный пункт, то отставание объема ВВП составляет 2,5 %.

Безработица приводит не только к потерям ВВП, но и к значительным негативным социальным последствиям. В социальном плане безработица отчуждает человека от общества, лишая его надежной и устойчивой возможности зарабатывать на жизнь посредством свободно избранного производительного труда. Снижаются доходы и благосостояние семей. Кроме материальных потерь, безработные несут тяжкий груз моральных потрясений. Не случайно среди безработных значительно выше число психических заболеваний, самоубийств, уровень преступности.

Государственное регулирование рынка труда. Социальное страхование по безработице

В странах со смешанной экономикой государство стремится улучшить ситуацию на рынке труда, увеличить занятость и сократить безработицу, разрабатывая и проводя в жизнь государственные программы в области:

- 1) образования и профессиональной подготовки и переподготовки, повышения квалификации работников;
- 2) занятости в государственном секторе;
- 4) оказания помощи в увеличении числа рабочих мест в малом бизнесе, в отсталых регионах;
- 3) социального страхования работников.

Социальное страхование по безработице в странах с развитым рыночным хозяйством осуществляется:

- 1) через пособия по безработице;
- 2) через поддержание минимального прожиточного минимума для тех, кто не работает и не может по каким-либо причинам получать пособие или помощь.

Размеры пособий по безработице в разных странах неодинаковы. В США безработному выплачивается в среднем 50 % заработка, в Германии - 63-68 % (при наличии детей), во Франции - 40 % (плюс ежедневная надбавка 44 франка на питание и другие цели), в Японии - 80-60 % (в обратной зависимости от доходов), в Швеции - около 80 % среднемесячного заработка. Длительность выплаты колеблется от 30 недель в США до 90 недель в Швеции и 160 недель во Франции. Пособие получают лица, зарегистрированные на бирже труда, имеющие установленный стаж работы, регулярно вносявшие платежи в фонд по безработице.

В создании фонда по безработице участвуют, как правило, государство, работники и предприниматели.

Контроль за установлением права на получение пособия по безработице и за его утратой осуществляют биржи труда. *Биржа труда* - организация, специализирующаяся на посредничестве между работниками и предпринимателями по купле - продаже рабочей силы. Она занимается трудоустройством безработных, оказывает услуги желающим поменять место работы, направляет молодых людей на курсы для приобретения профессии и т. д.

3 ИНФЛЯЦИЯ: СУЩНОСТЬ, ПРИЧИНЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ

Сущность и причины инфляции

Инфляция - это повышение общего уровня цен.

Причины инфляции можно раскрыть с помощью уравнения, которое называют формулой Фишера:

$$M - V = P - Q,$$

где M - денежная масса в обращении;

V - скорость обращения денежной единицы;

P - уровень цен;

Q - объем национального производства.

Из уравнения видно, что рост уровня цен происходит, во-первых, при росте объема денежной массы в стране (инфляция спроса) и, во-вторых, при снижении объема национального производства (инфляция предложения) при прочих равных условиях. Инфляция спроса и инфляция издержек, могут действовать как по отдельности, так и одновременно. *Инфляция спроса* происходит при росте совокупного спроса, если экономика находилась в состоянии близком к полной занятости производственных ресурсов (рис.12-4). Обычно это происходит при росте дефицита государственного бюджета, когда страна “ живет не по средствам”: при низких доходах правительство осуществляет крупные военные расходы, щедро тратит деньги на социальные программы и на содержание административного аппарата, допускает хронический дефицит внешнеэкономического платежного баланса.

Инфляция издержек вызвана сокращением совокупного предложения в экономике при неизменном совокупном спросе, что приводит к росту уровня цен а, следовательно, к росту средних издержек производства (рис12-10).

Рис. 11-6. Кривая Филлипса.

Повышая налоги с целью покрытия своих возрастающих расходов, государство тем самым нередко обостряет проблему инфляции. Надо иметь в виду и то обстоятельство, что налоги увеличивают издержки производства.

Причиной инфляции могут быть также *инфляционные ожидания*, т.е. инфляция, порождающая инфляцию. Привыкнув к долгому росту цен, потребители живут в постоянном страхе перед его ускорением. Малейшего слуха о каких-либо изменениях в экономической политике правительства достаточно, чтобы люди бросились в магазины и начали скупать все нужные и ненужные товары “про запас“. Если правительство “честно” предупредит своих граждан о возможном повышении цен, то это приведет к повышению цен в объявленный срок в большей степени, чем предполагалось ранее. Причина тому - усилившийся дисбаланс спроса и предложения из-за ажиотажного нашествия покупателей. Поэтому в периоды экономической нестабильности опасно публично высказывать пессимистические прогнозы - они могут стать самосбывающимися.

Существует мнение, что первичный импульс развитию инфляционного процесса задает рост заработной платы. Это мнение нашло свое отражение в *кривой Филлипса*, названной по имени австралийского экономиста, который обосновал обратную нелинейную зависимость между динамикой инфляции и ростом безработицы (рис. 11-6). Филлипс объясняет этот процесс раскручиванием спирали “зарплата - цены“. По его мнению, инфляция бывает высокой при низкой безработице и низкой при ее высоком уровне, когда работающие по найму согласны трудиться за меньшую зарплату. В современных условиях кривая Филлипса не носит всеобщего характера, во многих странах отсутствует устойчивая взаимосвязь между инфляцией и безработицей.

В современном мире инфляция приобрела

постоянный характер и глобальные масштабы. Так, в большинстве высокоразвитых стран с рыночным хозяйством за последнее десятилетие ее уровень колебался от 2 до 8 %, повышение уровня цен на 3-5 % в год считалось нормой. Во многих развивающихся странах уровень инфляции в этот период был на порядок выше, а в отдельных - превышал 100 и даже 1000 %. Темпы инфляции в России в 1992г. составили 2600 %, в 1993 г. - 980 %, в 1994 г. - 400 %, в 1995 г. - 250 %. Относительно невысокий уровень инфляции в 1996-1997гг. поддерживался огромными масштабами неплатежей, задолженностью по зарплате и социальным выплатам.

Следует указать на принципиальные различия открытой и подавленной инфляции (рис. 11- 5). В развитом рыночном хозяйстве обесценение денег проявляется в прямом и явном росте уровня цен, причем выделяют три его уровня:

- 1) ползучая инфляция (годовой рост уровня цен не превышает 10 %);
- 2) галопирующая инфляция (за год уровень цен растет до 100 %);
- 3) гиперинфляция (рост уровня цен измеряется 3-4-значной цифрой).

Совсем иначе проявляется подавленная (скрытая) инфляция, характерная для стран с командной экономикой.

Рис. 11-5. Типы инфляции

В СССР согласно официальным догмам, считалось, что инфляция невозможна при централизованном ценообразовании единых фиксированных государственных ценах на все товары и услуги. На самом деле инфляция присутствовала и в советской экономике, но в скрытой, подавленной форме, что находило свое проявление в удорожании основных фондов при сохранении их прежних технических характеристик, в снижении качества потребительских товаров при неизменных ценах, в росте розничных цен на товары длительного пользования, в наличии черного рынка, очередях, огромных размерах отложенного спроса.

Однако, начиная с 1988 г., государство стало терять контроль как над доходами, так и над ценами. К 1990 г. сбережения населения на книжках и “в кубышках” достигли взрывоопасного уровня, они превзошли объем годового товарооборота и более чем в 5 раз превысили товарные запасы в магазинах. Пришлось вводить талоны, распределять товары по предприятиям. После либерализации цен в январе 1992 г. скрытая инфляция полностью перешла в открытую, в результате чего произошло обесценивание сбережений.

Показатели инфляции

В СНС для измерения уровня инфляции используются такие показатели: индекс потребительских цен, индекс цен производителя и дефлятор ВВП.

Индекс потребительских цен (индекс Ласпериса) определяется как отношение потребительской корзины в рыночных ценах данного года к набору товаров и услуг этой же потребительской корзины, выраженной в ценах базового года:

$$\text{Индекс потребительских цен} = \frac{p_1^i - q_0^i}{p_0^i - q_0^i} - 100,$$

где q_0^i – потребительская корзина с фиксированным набором товаров и услуг;

p_1 - сумма цен на товары и услуги, составляющие потребительскую корзину в текущем периоде;

p_0 - сумма цен на товары и услуги, составляющие потребительскую корзину в базовом периоде.

Индекс цен производителя определяется по этой же формуле, только вместо потребительской корзины с фиксированным набором потребительских товаров и услуг берется фиксированный набор инвестиционных товаров.

Дефлятор ВВП рассчитывается как отношение номинального ВВП к реальному:

$$\text{Дефлятор ВВП}_0 = \frac{\text{номинальный ВВП данного года}}{\text{реальный ВВП данного года}} - 100.$$

Номинальный ВВП выражается в текущих ценах, т. е. в рыночных ценах данного года. *Реальный ВВП* рассчитывается в сопоставимых ценах, т.е. в ценах периода, который принимается за базовый.

При измерении инфляции нередко используется “правило величины 70”, позволяющее подсчитать количество лет, необходимых для удвоения уровня цен. Для этого надо разделить число 70 на ежегодный уровень инфляции. Например, при уровне инфляции в 8 % цены удвоится примерно через 9 лет (70/8), при 3 % - через 23 года (70/3).

Последствия инфляции

Социально - экономические последствия и пути преодоления инфляции весьма сложны и противоречивы. Небольшие ее темпы положительно воздействуют на конъюнктуру рынка, ведут к повышению объема инвестиций, а следовательно, к наращиванию объемов производства, увеличению доходов фирм и работников. Однако ускоряясь, инфляция превращается в серьезный тормоз экономического развития, резко обостряя социальную ситуацию в обществе. Даже галопирующая инфляция дезорганизует экономику, усиливает диспропорции между отраслями народного хозяйства, искажает структуру потребительского спроса и резко обостряет проблему реализации товаров на внутреннем рынке, подрывает стимулы к денежному накоплению, обесценивает сбережения населения, ведет к большим потерям банков и учреждений, предоставляющих кредит. В условиях гиперинфляции все эти негативные явления обостряются многократно.

Инфляция несет с собой тяжкие социальные последствия. При поражении экономики инфляцией происходит перераспределение доходов в пользу богатых, а подавляющей части населения приходится страдать от неминуемого падения уровня жизни.

Сокращается реальная ценность личных сбережений. Прежде всего страдают те, кто держит сбережения в виде наличных денег, хранит их на банковских счетах или вкладывает в облигации. В лучшем положении оказываются владельцы акций, люди, успевшие поместить свои сбережения в недвижимость и материальные ценности (дома, земельные участки, автомобили и т. д.).

Инфляция не только обесценивает деньги, но и дезорганизует всю систему регулирования рыночного хозяйства. Она автоматически снижает эффективность экономических регуляторов, нередко делает нецелесообразным их применение, подталкивает государство к использованию административных способов регулирования.

Антиинфляционная политика

Подобно сказочному джинну из бутылки, инфляцию легко “выпустить”, но очень трудно вернуть обратно. От инфляции страдают в той или иной степени все страны мира, и это само по себе свидетельствует, что “излечивать” этот экономический недуг еще не научились. Тем не менее накоплен обширный арсенал антиинфляционных мероприятий, которые осуществляются правительством на макроуровне.

В самом общем плане для подавления инфляции есть два пути:

- 1) сдерживать денежную массу
- 2) увеличивать объем национального производства.

Для ограничения массы денег, находящихся в обороте, следует избегать эмиссии (выпуск) новых денег как в наличной, так и в безналичной формах. Практически это означает сокращение государственных расходов, а также проведение Центральным банком политики “дорогих денег” (см. тему 14). Это неизбежно приводит, в свою очередь, к замораживанию цен и доходов, торможению производства и росту безработицы.

Для того чтобы стимулировать рост объема национального производства, снижают уровень налогообложения предпринимателей, поощряют мелкий бизнес. Следует иметь в виду, что стимулирование производства увеличивает предложение товаров, как правило, не сразу, а спустя некоторое время, но требует немедленных “инъекций” из государственного бюджета, что увеличивает денежную массу и в конечном итоге взвинчивает инфляцию.

С целью социальной защиты населения в ряде стран используется индексация доходов (зарплаты, пенсии и т. д.). Однако этот метод никого не удовлетворяет. Работники, пенсионеры и прочие получатели доходов недовольны тем, что индексация всегда отстает от роста цен. Правительство, в свою очередь, озабочено тем, что индексация доходов вызывает новый всплеск инфляции.

В России 90-х годов правительство вело наступление на инфляцию, используя в основном методы сдерживания денежной массы. Результаты оказались довольно противоречивыми. С одной стороны, безудержная гиперинфляция 1992 г. сменилась галопирующей инфляцией 1995-1997 гг. С другой стороны, торможение инфляции протекало на фоне упадка производства и потому было неустойчивым, сильно зависящим от политической конъюнктуры.

Основные понятия

Экономический цикл	Закон Оукена
Кризис (спад)	Инфляция
Депрессия	Инфляция спроса
Оживление	Инфляция предложения

Подъём Длинные волны конъюнктуры Безработица Фрикционная безработица Структурная безработица Циклическая безработица Уровень безработицы Естественный уровень безработицы Скрытая безработица Застойная безработица	Модель Фишера Умеренная инфляция Галопирующая инфляция Гиперинфляция Подавленная инфляция Индекс потребительских цен Индекс цен производителя Номинальный ВВП Реальный ВВП Дефлятор ВВП
---	--

Вопросы, задачи и упражнения:

1. Максимальные масштабы циклического снижения производства по отдельным странам (в %) составили:

Страны	1961 - 1971 гг.	1982 - 1986 гг.	1987 - 1992 гг.
США	5,0	2,0	1,7
Западная Европа	5,3	1,4	0,6
Япония	4,2	1,1	0,7

О каких новых чертах циклического развития экономики в высокоразвитых странах свидетельствуют эти данные?

2. Рассчитайте, используя закон Оукена, перспективы изменения безработицы в стране:

- при темпах роста реального ВВП за год в 5 %;
- при снижении за год реального ВВП на 10 %.

3. Укажите в каждом случае форму безработицы:

- сварщик С. был сокращен и уволен с предприятия потому, что сварочные работы стали выполнять роботы;
- закройщица Р. в поисках лучше оплачиваемой и близкой к дому работы уволилась из ателье и не работает уже 3 недели;
- инженер - металлург В. получил отпуск без оплаты на месяц в связи с тем, что у предприятия сократился портфель заказов;
- потеряв работу год назад, Н. перестал искать ее, перебиваясь случайными мелкими заработками;
- все работники пансионата Н, который потерпел банкротство в связи со спадом в экономике, потеряли работу.

Ответы: 1) фрикционная;
 2) структурная;
 3) циклическая;
 4) скрытая;
 5) застойная.

4. На основе опыта организации социального страхования по безработице в отдельных странах укажите принципы, которые заложены в основу определения статуса безработного и выплаты пособия по безработице.

Россия - при отсутствии трудового стажа пособие равняется минимальной зарплате; размер пособия в течение первых трех месяцев составляет 75 % от зарплаты по прежнему месту работы, в течение последующих четырех месяцев - 60 %, в последние пять месяцев года пособие сокращается до 45 %.

Германия - безработным считается тот, кому биржа труда не предложила работу по профессии в любой точке страны.

США - пособие по безработице не выплачивается при отказе занять рабочее место по специальности с оплатой не ниже 75 % среднего сложившегося уровня; не считаются безработными лица, уволенные

за служебное несоответствие и нарушения трудовой дисциплины; лишаются пособия безработные, совершившие правонарушения трудовой дисциплины.

5. Из ниже перечисленных событий укажите те, которые обуславливают: а) инфляцию спроса; б) инфляцию предложения

- 1) резкий скачек тарифов а электроэнергию;
- 2) рост государственных расходов на военные нужды;
- 3) индексация доходов;
- 4) сокращение ставок подоходного налога.

6. Какие элементы богатства семьи а) обесцениваются, б) не теряет своей стоимости при инфляции?

- 1) недвижимость;
- 2) товары длительного пользования;
- 3) наличность, облигации, вклады;
- 4) акции.

Библиографический список литературы

1. Курс экономической теории /Под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. - Гл. 14, 18. - С. 340 - 362, 423 - 440.
2. Макконнелл К., Брю С. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: - Т. 1. - Гл. 9,10. - С. 147 - 149, 154 - 174.
3. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. - Гл. 31 - 33. - С. 580 - 634.
4. Экономика и бизнес /Под ред. В. Д. Камаева. - Гл. 10 (§4), 19, 27 (§3). -С. 116 - 119, 259 - 268, 425 - 427.
5. Илларионов А. Природа российской инфляции //Вопросы экономики. -1995. - № 3. - С. 4 - 22.
6. Сажина М. Цикличность развития рыночной экономики (материалы к лекции) //Российский Экономический Журнал. -1995. - № 9. - С. 84 - 89.

ТЕМА 12. МОДЕЛИ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ

1. Модель "совокупный спрос - совокупное предложение".
2. Модель "совокупные расходы - совокупный продукт".

Чтобы понять, почему рыночная экономика устойчива или неустойчива, стабильна или нестабильна как целое, необходимо представить национальную рыночную экономику как сложную систему - сумму многочисленных рынков различных товаров, услуг, ресурсов и связывающих их в единый организм потоков расходов и доходов. В экономической теории инструментом решения этой задачи служат макроэкономические модели, иллюстрирующие зависимость, как правило, между произведенным национальным продуктом и другими агрегатными (т.е. обобщающими) показателями (уровнем цен, объемом совокупных расходов, денежной массой и проч.). Разработкой моделей макроэкономического равновесия занимаются в основном экономисты кейнсианского направления. Рассмотрим две из этих моделей: модель «совокупный спрос (AD, aggregate demand) - совокупное предложение (AS, aggregate supply)» (модель «AD - AS») и модель «совокупные расходы - совокупный продукт» (модель «кейнсианский крест»).

1. МОДЕЛЬ "СОВОКУПНЫЙ СПРОС - СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ"

Модель «совокупный спрос - совокупное предложение» («AD - AS») показывает связь (как всякая модель при прочих равных условиях) между уровнем цен (выражаемым, например, через дефлятор ВВП) и реальным национальным (внутренним) продуктом (валовым или чистым), который продается и покупается.

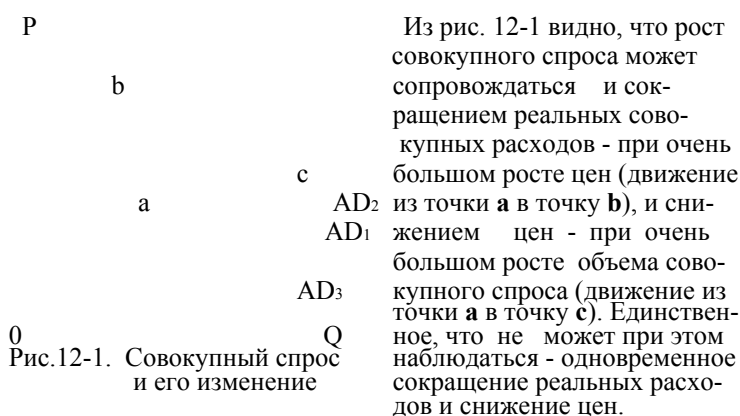
Совокупный Совокупный спрос (AD) - это объем товаров и **спрос** услуг, произведенных в данной национальной экономике, который готовы купить все потребители в зависимости от уровня цен. Кривая совокупного спроса - AD₁ имеет нисходящий вид (рис.12-1), что означает обратную зависимость между уровнем цен и объемом совокупного спроса на национальные товары и услуги. Таким образом, если в экономике существует инфляция, то она снижает величину совокупного спроса на национальные товары и услуги. Эта зависимость аналогична закону спроса. Но факторы, объяснявшие желания и возможности потребителей на рынке конкретного товара, не объясняют поведение кривой AD.

Во-первых, невозможно достичь полного удовлетворения потребностей во всех товарах и услугах, составляющих национальный продукт: каких-то все равно всегда будет остро нехватать. Во-вторых, в масштабе макроэкономики большинство потребителей являются в то же время поставщиками ресурсов, и рост их расходов как покупателей из-за подъема цен одновременно означает пропорциональный рост их доходов как продавцов. Отрицательный наклон AD объясняется несколькими факторами. С одной стороны, инфляция уменьшает реальную стоимость тех финансовых активов домохозяйств, что имеют фиксированную номинальную стоимость (наличных денег, бессрочных вкладов, облигаций, векселей и т.п.) и побуждает компенсировать потери, меньше расходуя на покупки товаров и услуг: это эффект богатства. Еще один фактор, определяющий форму кривой AD, - эффект процентной ставки - связан с повышением ставки ссудного процента при инфляции (при неизменном денежном предложении), что сокращает и частные инвестиции, и потребительские расходы, использующие кредитные средства. Наконец, существует эффект чистого экспорта: подорожание национальных товаров снижает объем зарубежного спроса на них и одновременно увеличивает спрос на импортные товары.

В российской экономике в условиях чрезвычайно высокой инфляции, угасающего инвестиционного процесса, неразвитости надежных инструментов сбережений и кредитования первые два эффекта, по-видимому, почти не проявляются. Кроме того, инфляционные ожидания, особенно при высоких темпах роста цен, стимулируют ажиотажный спрос, что приводит к росту текущего потребления домохозяйств. Поэтому совокупный спрос является сравнительно малоэластичным.

Изменение В реальной действительности совокупный **спроса** Он складывается из суммарного спроса на национальные товары и услуги со стороны четырех больших групп потребителей в макроэкономике: домохозяйств, частных фирм, государственных учреждений и иностранцев. Любые значительные изменения в потребностях и возможностях любой из этих групп отразятся на совокупном спросе, вызвав его увеличение или уменьшение. Экономисты-монетаристы считают, что главная причина нестабильности совокупного спроса - избыток или нехватка денежной массы, находящейся в обращении.

Рост совокупного спроса выглядит на графике как сдвиг кривой AD вправо и вверх (из AD₁ в AD₂). Это означает, что теперь все потребители, вместе взятые, готовы купить больший объем национального продукта при том же уровне цен или тот же объем национального продукта по более высоким ценам.



Соответственно уменьшение совокупного спроса выглядит на графике как смещение кривой AD влево и вниз (из AD₁ в AD₃). Основная сложность в определении и прогнозировании совокупного спроса связана с чрезвычайным разнообразием интересов и намерений многочисленных групп потребителей, находящихся под одновременным воздействием множества факторов разной силы и природы, действующих нередко в противоположных направлениях. Например, увеличение налогов на личные доходы и доходы фирм вызовет сокращение потребительских расходов и частных инвестиций, что толкнет кривую AD влево вниз; но средства, полученные от дополнительных налогов, частично вернутся к населению в виде трансфертных выплат и платежей за ресурсы, увеличивая потребление, частично будут потрачены государством на закупку национальных товаров и услуг - все это будет толкать кривую AD вправо вверх. Окончательный результат в отношении совокупного спроса достаточно неопределен.

Рост уровня

совокупного

спроса.

Совокупное

Рассмотрим экономику, находящуюся в состоянии глубокой затяжной депрессии, при стабильных ценах и массовой безработице. Если в такой экономике начнется **предложение** рост совокупного спроса (например, за

счёт государственных заказов), фирмы, ощутив это, будут увеличивать объемы производства, нанимая больше работников, закупая больше сырья и топлива, повышая степень загрузки производственных мощностей и т.д. Будут ли при этом расти цены? Лишь в случае роста средних издержек. Но при неизменной технологии единственной причиной этого мог бы стать рост цен на ресурсы (предположим, что лишь ничтожно малая часть ресурсов закупается за рубежом). Рост производства сопровождается ростом спроса на ресурсы, но это не вызовет их подорожания: слишком велик их избыток, слишком много незанятых ресурсов. Итак, происходит рост производства и продажи национального продукта без заметного повышения уровня цен (рис.12-2).

При дальнейшем увеличении совокупного спроса, по мере приближения экономики к состоянию полной занятости, начинается повышение цен на многие ресурсы. Это связано, во-первых, с тем, что различные ресурсы далеко не полностью взаимозаменяемы и используются в разных производствах, к тому же и спрос на продукцию разных отраслей растет неодинаковыми темпами, поэтому состояние полной занятости, исчерпанных производственных возможностей в ряде отраслей достигается раньше, чем в экономике в целом. Во-вторых, ресурсы имеют неодинаковое качество (определяющее их расход на единицу продукции при той же технологии), и ресурсы лучшего качества используются в первую очередь. В-третьих, по мере повышения нагрузки на мощности предприятий начинает действовать закон убывающей отдачи переменных ресурсов. В результате вырастут средние издержки и цены на многие товары и услуги - начнется инфляция и включатся механизмы её самовоспроизводства. Итак, дальнейший рост совокупного спроса будет сопровождаться ростом национального продукта при некоторой, как правило, умеренной инфляции (рис. 12-3) - вплоть до достижения полной занятости. Если рост

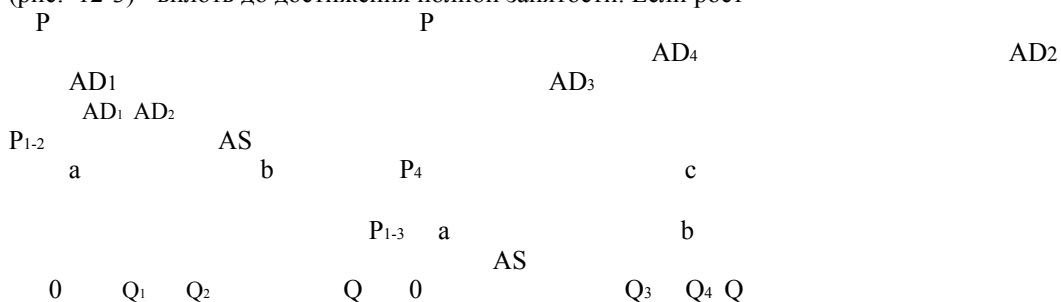


Рис. 12-2. Сдвиг макроэкономического равновесия в условиях депрессии

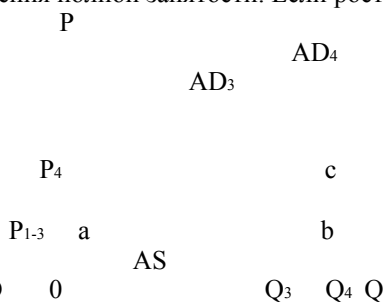


Рис. 12-3. Сдвиг макроэкономического равновесия в условиях приближения к полной занятости

совокупного спроса продолжается в условиях полной занятости ресурсов, экономика окажется не в состоянии произвести больше товаров и услуг, а вся энергия растущего спроса израсходуется на повышение темпов инфляции (рис.12-4). Траектория, которую описывает точка макроэкономического равновесия, вслед за растущим совокупным спросом сместится из положения глубокой депрессии в положение полной занятости (рис 12-4), называется кривой совокупного предложения. Она состоит из трех отрезков:

1) горизонтального (участок **ab**), соответствующего экономике, находящейся в глубоком кризисе или депрессии (его называют также кейнсианским, по имени открывшего это явление английского экономиста Дж.М. Кейнса);

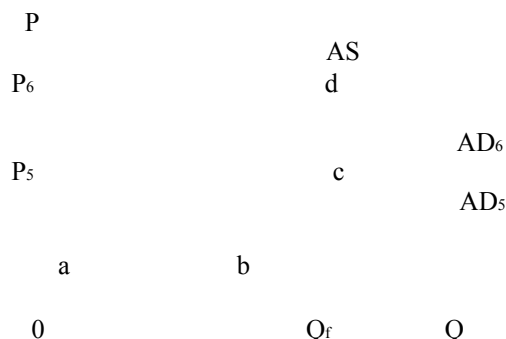


Рис. 12-4. Кривая совокупного предложения

2) вертикального (участок **cd**), соответствующего полной занятости (называемого также классическим, по названию экономической школы, последователи которой утверждают, что вся кривая AS в нормальной экономике состоит из одного этого отрезка);

3) промежуточного (участок **bc**), соединяющего два других.

Сокращение совокупного спроса. Эффект храповика Посмотрим теперь, как будет смещаться равновесие при сокращении совокупного спроса.

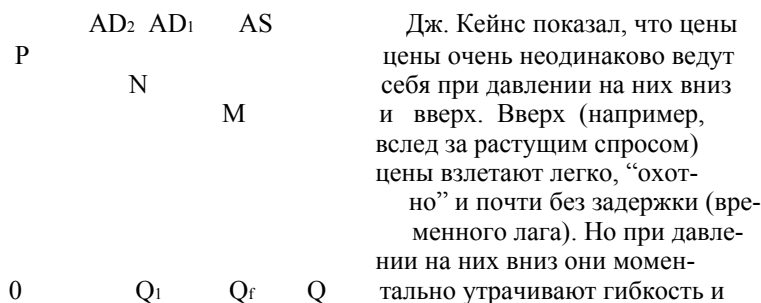


Рис.12-5. Эффект храповика

оказывают упорное сопротивление. Это интересное и важное свойство цен получило у экономистов название "эффект храповика"(рис 12-5). Главная причина этого - ограниченность конкуренции как на многих рынках товаров и услуг, где предложение и, следовательно, цены контролируют крупные фирмы, так и на рынках ресурсов, где, помимо прочего, сильны институциональные ограничители (деятельность профсоюзов, трудовое законодательство и т.п.). Большое влияние оказывает также психологическая неготовность людей добровольно соглашаться на снижение номинальных доходов; даже сами владельцы частных фирм стараются по возможности избегать подобных мер, опасаясь ухудшения качества труда наемных работников. Итак, крупные фирмы поддерживают цены, стремясь уменьшить потерю прибылей, но в условиях кризиса, падающего спроса это можно сделать, лишь сократив производство (и рабочие места). Поэтому более вероятно, что экономика в результате окажется не в точке М, а в точке N, в условиях общего спада.

Рост совокупного предложения Из приведенного анализа следует, что положение на вертикальном отрезке кривой AS адекватно положению на кривой производственных возможностей - точка d, а положение на горизонтальном отрезке кривой AS - положению глубоко внутри сектора производственных возможностей - точка а (рис.12-6).

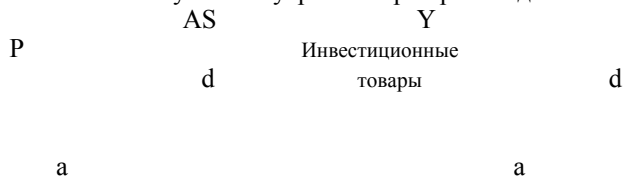


Рис.12-6. Взаимосвязь между макроэкономическим равновесием и использованием ресурсов

Рост совокупного предложения выглядит как смещение кривой AS вправо и вниз (рис.12-7). Это равнозначно расширению производственных возможностей национальной экономики и отражается на кривой производственных возможностей как экономический рост.

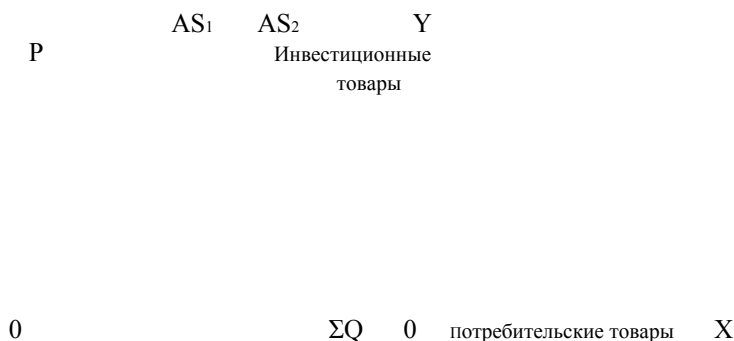


Рис.12-7. Изменение кривой производственных возможностей при росте совокупного предложения

Точно так же сокращение совокупного предложения, при котором кривая AS смещается влево и вверх (рис.12-8), означает сужение производственных возможностей экономики.

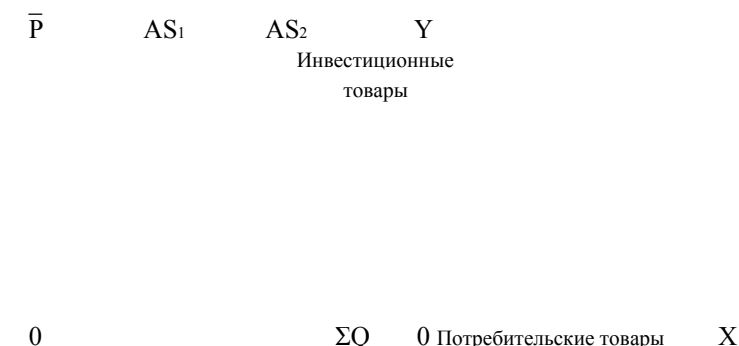


Рис.12-8. Изменение кривой производственных возможностей при сокращении совокупного предложения

Теперь рассмотрим макроэкономические последствия изменения совокупного предложения, считая для простоты совокупный спрос неизменным.

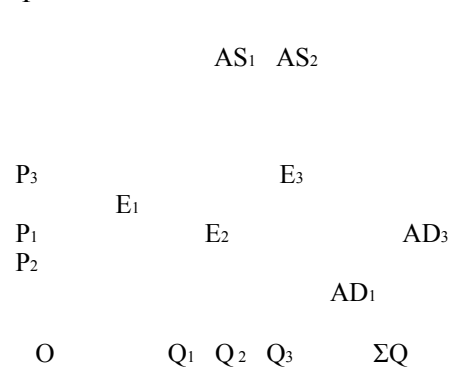


Рис. 12-9. Последствия экономического роста

На рис.12-9 хорошо видны последствия экономического роста или любого другого расширения национальных производственных возможностей - это самое благоприятное и желанное, что может произойти с экономикой, при этом обязательно происходит рост национального продукта, а на цены давит вниз мощный фактор растущей производительности, которому, в отличие от падающего спроса, они "охотно" готовы подчиняться. Правда, в реальной действительности дефляция (снижение цен) маловероятна, так как рост производства непременно будет сопровождаться расширением совокупного спроса и равновесие сместится из точки E₁ не в точку E₂, а в точку E₃. Экономический рост практически всегда сопровождается некоторой умеренной инфляцией, но зато рост совокупного спроса создает дополнительные стимулы для

расширения производства и накопления, а снижение средних издержек сдерживает инфляцию, не давая ей “разойтись”.

Насколько благотворны для

Сокращение совокупного экономики последствия экономи- **предложения** ческого роста, настолько же самое

неприятное и печальное, что может с ней произойти, - это сокращение национальных производственных возможностей, последствия которого - одновременное падение производства и рост цен (рис.12-10). Такое состояние экономики иногда называют стагфляцией - это так называемая инфляция растущих издержек, первопричина которой - ухудшение ресурсообеспеченности экономики.

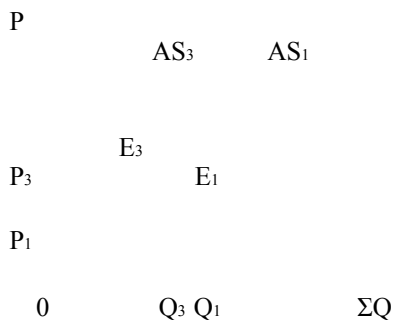


Рис.12-10. Последствия экономического спада

Главная опасность такого состояния экономики в том, что оно загоняет макроэкономическую стабилизационную политику в тупик: дело в том, что антикризисная политика придает экономике обычно некоторый инфляционный импульс, а антиинфляционная ведет к некоторому спаду производства и потере рабочих мест (из-за эффекта хлэповика). Если взглянуть на график, то легко понять: в условиях стагфляции традиционные приемы макроэкономического регулирования неприемлемы, иначе, решая одну проблему, мы будем усугублять другую (и то в лучшем случае).

Однако в нормально развивающейся экономике “западного” типа самопроизвольное возникновение стагфляции маловероятно благодаря высочайшему адаптационному потенциалу. Экономика развитых стран столкнулась с этим явлением всерьез сравнительно недавно, в 70-е годы, вследствие совпадения ряда неблагоприятных факторов, главным из которых был внешний: стремительный взлет нефтяных цен из-за действий картеля ОПЕК и цен на многие другие ресурсы. Положение спасли частная инициатива и НТР: в развитых странах началась глубокая структурная перестройка экономики в направлении перехода на ресурсосберегающие технологии, к настоящей интенсивной модели экономического роста, т.е. стагфляция была побеждена во многом на микроэкономическом уровне: усилиями не столько правительств, сколько частных фирм.

Именно так, в условиях жестокой стагфляции, развивается сегодня и общий кризис российской экономики. Но первоначальный удар - резкое сокращение производственных возможностей в начале 90-х годов - был настолько силен, что не “накренил опасно бочку”, как это было с “западной” экономикой в 70-е годы, а “опрокинул” ее. В то же время абсолютная структурная, институциональная, психологическая и профессиональная неподготовленность российского народного хозяйства, государства и людских ресурсов к рыночным отношениям и к подобной катастрофе не позволяла надеяться на решение проблем “снизу”.

“Шоковая терапия” еще более усугубила ситуацию. Либерализация цен и всей экономической деятельности была в январе 1992 г. осуществлена в условиях крайней ограниченности конкуренции, чрезвычайно низкой производительности и высокой ресурсоемкости, взвинченных до предела инфляционных ожиданий, полного и всеобщего отсутствия адекватного опыта, в экономике с “зацикленной” на себя и высоко милитаризованной отраслевой структурой. Непосредственными результатами стали шоковый взлет средних издержек во всех производствах, “исчезновение” оборотных средств, переход инфляционных ожиданий “за все пределы” и начало чудовищной по масштабам, характеру, темпам и последствиям структурной перестройки экономики, в том числе практически полное свертывание процесса накопления.

Все эти факторы сразу резко отбросили влево кривую AS

российской экономики и продолжают мощно давить на нее в том же направлении. Конечно, эти процессы не могут развиваться без конца - точно так же, как сам собой прекратится любой пожар, но то, что останется после пожара, будет мало напоминать первоначальную постройку.

2. МОДЕЛЬ “СОВОКУПНЫЕ РАСХОДЫ -

СОВОКУПНЫЙ ПРОДУКТ”

Закон Сэя. Со времен А. Смита в основе теоретических

Изъятия и инъекции лежат представлений о рыночной макроэкономике. Он подчеркивает одно из основных свойств чистой рыночной экономики - доминирующее, приоритетное положение потребителя и зависимость от него производителя-продавца.

Поэтому проблема макроэкономической стабильности связана, прежде всего, с ответом на вопрос, будет ли произведенный ВВП в полном объеме реализован по ценам, которые устраивают производителей, или, другими словами, израсходуют ли все потребители, вместе взятые, на покупку ВВП в точности заданную сумму средств. Если ответ на эти вопросы положительный, национальная экономика как система находится в устойчивом равновесии. Если же потребители израсходуют меньше заданной суммы, то экономике грозит спад производства, если больше - рост цен.

В основу рассуждений по этому поводу долгое время была положена зависимость, известная как “закон Сэя” (по имени французского экономиста XIX в. Ж.-Б. Сэя). Эта зависимость обосновывалась чисто логически: при производстве и продаже любого товара автоматически создается и распределяется доход, в точности достаточный для его покупки.

Но в действительности получатели дохода не могут или не хотят расходовать его полностью на покупку национальных товаров и услуг. Неизрасходованные части дохода называются “изъятиями”, к ним относятся: 1)сбережения; 2)налоги; 3)расходы на покупку импортных товаров и услуг.

Если бы существовали только “изъятия”, то производство имело бы непрерывную тенденцию к сокращению, но эти средства в основном возвращаются и участвуют в закупке национального продукта в качестве “инъекций”, которые состоят из 1)частных инвестиций, 2)государственных закупок и 3)экспорта. Поскольку размеры “изъятий” и “инъекций” зависят от величины национального продукта, возникает проблема поиска равновесного уровня производства. Равновесный уровень производства - уровень, при котором совокупные расходы равны стоимости совокупного продукта, т.е. стоимости всех произведенных в экономике товаров и услуг. Рассмотрим, как решается эта проблема.

Кейнсианская модель совокупных расходов В основу своей центральной модели макроэкономического равновесия

Дж.М. Кейнс положил следующие

тезисы: 1)объем национального производства определяется объемом расходов на покупку ВВП, 2) существует механизм автоматической адаптации производства к спросу, который влияет на поведение фирм посредством возникновения или рассасывания товарно-материальных запасов, а также через динамику цен.

Основные составляющие совокупных расходов (AE)

1) потребительские расходы домохозяйств (C) - основной компонент “по массе”;

2) валовые внутренние частные инвестиции (I) - наиболее изменчивый компонент в частной рыночной экономике;

3) государственные закупки товаров, услуг и ресурсов(G) - их уровень определяется деятельностью правительства и местных органов власти;

4) чистый экспорт (NX), равный превышению экспорта товаров и услуг над их импортом:

$$AE = C + I + G + NX.$$

Для потребительских расходов степень зависимости от величины национального продукта наиболее высока. Для остальных составляющих совокупных расходов эта зависимость также имеет место, хотя и не так ярко выражена (например, инвестиции зависят не только от уровня процентной ставки и ожидаемой нормы прибыли, но и от объема национального продукта).

Для того чтобы перейти к построению модели, необходимо принять три упрощения:

1) в экономике отсутствует государственный сектор и, следовательно, нет налогов, государственных расходов и трансфертных платежей;

2) уровень инвестиций задан и не зависит от дохода, а потребление задается функцией

$$C = C_0 + k \times DI,$$

где C - автономное потребление, существующее даже при нулевом доходе (например, за счет займов);

DI - личный располагаемый доход;

k - числовой коэффициент.

3) сбережения делает только население (т.е. вся прибыль корпораций идет на дивиденды).

При этих упрощениях чистый национальный продукт становится равным личному располагаемому доходу.

$$NNP = NI = PI = DI,$$

где NNP - чистый национальный продукт,

NI - национальный доход,

PI - личный доход.

DI - личный располагаемый доход.

Для определения равновесного уровня производства используются два метода.

Метод сопоставления Совокупные частные расходы складываются (если отвлечься от и объема национального внешнеэкономических факторов) из потребительских расходов и частных инвестиций ($C + I$). Экономика будет находиться в равновесии, если нет ни перепроизводства, ни избытка общих расходов, т.е. предприниматели не имеют стимулов изменять объемы производства, число рабочих мест и цены.

Теперь предположим, что в экономике складывается более высокий уровень расходов, чем требуется для закупки произведенных товаров. Так как предприниматели производят товары в меньшем объеме, чем их приобретают покупатели, произойдет сокращение товарно-материальных запасов (как правило, сопровождающееся повышением цен). Производители начнут увеличивать объемы производства и, следовательно, число рабочих мест и объем общих доходов.

Если же потребители почему-либо решат израсходовать на покупку национальных товаров и услуг недостаточную сумму (совокупные расходы окажутся меньше ЧНП), у фирм возникнут незапланированные излишки товарно-материальных запасов и они ответят сокращением производства. Таким образом, можно сделать вывод: превышение совокупных расходов над общим объемом производства приводит к росту ЧНП (NNP), и наоборот, недостаток совокупных расходов - к его снижению.

Полное уравнение равновесия в этой модели (с включением государства и внешнеэкономических связей) запишется так:

$$NNP_e = C + I_n + G + NX,$$

где NNP_e - равновесный уровень ЧНП (NNP)

I_n - чистые частные инвестиции

Полученное уравнение макроэкономического равновесия иллюстрируется графиком который называют "кейнсианским крестом" (рис.12-11). Именно эта модель служила теоретической основой для кейнсианской экономической политики.

АЕ

$C+I+G+NX$
 $C+I+G$
 $C+I$
 C

0

NNP_1 NNP_2 NNP_3 NNP_4 NNP

Рис.12-11. "Кейнсианский крест". Модель

сопоставления совокупных расходов и объема ЧНП

В соответствии с ней, для того, чтобы увеличить чистый национальный продукт (и тем самым приблизиться к уровню полной занятости производственных ресурсов), правительство должно: 1) стимулировать частные инвестиции (I); 2) увеличивать государственные расходы (G); 3) наращивать чистый экспорт (NX). В результате равновесный уровень ЧНП (NNP) будет расти (от NNP_1 до NNP_4). Именно таковы рекомендации последователей Дж. Кейнса.

Исходя из второго упрощения и сформулированных определений “изъятий” и “инъекций” можно сделать вывод: уровень ЧНП является равновесным только тогда, когда изъятия полностью компенсируются инъекциями, т.е.

$$S + T_n + M = I + G + X,$$

где S - сбережения,

T_n - чистые налоговые сборы (налоги минус трансферты)

M - импорт,

X - экспорт.

Если уровень ЧНП достаточно низок, то в экономике складывается такая ситуация, что предприниматели планируют инвестировать больше, чем хотят сберегать домохозяйства. Это вызывает превышение величины $S + I$ над величиной ЧНП и приводит к возрастанию последнего. Обратное утверждение также справедливо.

Таким образом, только в том случае, если предприниматели и домохозяйства инвестируют и сберегают в равных размерах (т.е. изъятия и инъекции равны между собой), будут отсутствовать непредвиденные изменения в товарно-материальных запасах.

Если представить это графически, то получится еще одна разновидность, “кейнсианского креста” (рис.12-12).

сбережения и
инвестиции

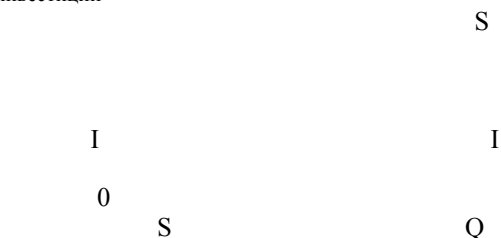


Рис. 12-12. “Кейнсианский крест”: модель сопоставления изъятий и инъекций

На этой модели видно явление, которое называют эффектом мультипликатора.

**Мультипликатор.
"Парадокс
бережливости"**

Совокупные расходы (AE) составляют в упрощенном примере

$$AE = \bar{C} + \bar{I} + k \times DI, \text{ где } k = \frac{\Delta C}{\Delta DI}$$

- это так называемая предельная склонность к потреблению (MPC). Она показывает, какая доля прироста располагаемого дохода будет использоваться на покупку товаров и услуг.

Произведем несколько несложных математических преобразований:

$$NNP_e = DI_e = C + I + k \times DI_e,$$

$$DI_e = \frac{1}{1-k} (\bar{C} + \bar{I}) = \frac{1}{1-MPC} (\bar{C} + \bar{I}) = \frac{1}{MPS} (\bar{C} + \bar{I}),$$

где $MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y}$ - предельная склонность к сбережению,

$^{\circ}DI$ которая показывает, какая доля прироста располагаемого дохода будет сберегаться;

1

----- - так называемый мультипликатор сбережений,
MPS он всегда больше единицы.

Мультипликатор - это отношение величины полных изменений в реальном ЧНП к величине первоначального изменения в совокупных расходах.

Таким образом, чем меньше доля дохода, идущая на сбережения, тем больше расходы в каждом цикле и тем выше мультипликатор. Существование мультипликатора логически обосновывается двумя факторами: 1) потоки доходов и расходов в экономике непрерывны: деньги, потраченные одним человеком, другой получает в виде дохода; 2) любое изменение дохода вызывает изменение как в потреблении, так и в сбережениях.

На рис. 12-11 эффект мультипликатора виден в том, что увеличение ЧНП (сдвиг по горизонтали от NNP_1 к NNP_2), вызванное государственными закупками (сдвиг от I к $[I + G]$ по вертикали), больше, чем эти закупки.

Обыденное представление этой проблемы сводится к тому, что чем больше люди сберегают, отказываясь от потребления, тем богаче они становятся. На самом же деле, как открыл Дж. Кейнс, в рыночном хозяйстве действует "*парадокс бережливости*": рост сбережений уменьшает богатство нации. Действительно, "кейнсианский крест" показывает, что увеличение сбережений и соответственно уменьшение потребительского спроса уменьшает равновесный уровень ЧНП. Механизм этого явления прост: сокращение потребления вызовет затоваривание складов непроданными товарами, сокращение доходов предпринимателей приведет к свертыванию инвестиций и сокращению производства.

Однако рост сбережений может сыграть в экономике и положительную роль, но только в том случае, если денежный рынок быстро и достаточно полно превратит их в частные инвестиции, - тогда общего сокращения совокупных расходов не будет, а структура экономики изменится в направлении повышения нормы накопления, что может привести к ускорению экономического роста.

Модель "совокупные расходы - совокупный продукт" абстрагируется от влияния уровня цен на макроэкономическое равновесие, что характерно для "раннего" кейнсианства. Однако в 60-е и 70-е годы, когда инфляция стала грозным бичом экономики Запада, такое допущение подвергалось резкой критике. Для учета влияния ценовых факторов на равновесный уровень производства стала использоваться модель "совокупный спрос - совокупное предложение".

Использование макроэкономических моделей для изучения рыночной экономики как целого позволяет не только выявить взаимосвязи между инфляцией и спадом, между безработицей и ростом цен, но и определить в экономике пути и подобрать инструменты для государственной стабилизационной политики, которая рассматривается в последующих темах.

Основные понятия

Уровень цен	Равновесный уровень
Совокупный спрос	производства
Эффект богатства	Предельная склонность к
Эффект процентной ставки	потреблению
Эффект чистого экспорта	Предельная склонность к
Совокупное предложение	сбережению
Эффект храповика	Эффект мультипликатора
Стагфляция	Парадокс бережливости

Вопросы, задачи и упражнения

1. Какому отрезку и какому смещению (приблизительно) кривой совокупного предложения будут соответствовать следующие точки на графике кривой производственных возможностей.

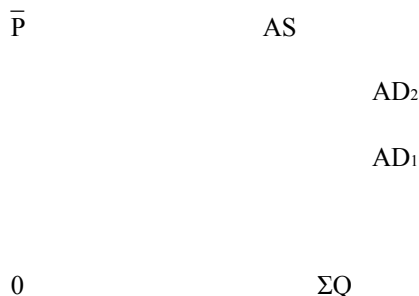
У

a

b

0 c d Q

2. Предположим, что происходило изменение совокупного спроса сначала от AD_1 к AD_2 , а затем от AD_2 к AD_1 . Найдите окончательное положение равновесия при условии, что цены и заработная плата: а) абсолютно гибкие, б) не имеют тенденции к понижению. Какое из предположений привлекательнее? Какое реалистичнее? Почему?



3. Заполните таблицу, постройте графики потребления и сбережений.

NNP=DI	C (долл.)	S (долл.)	MPC	MPS
240	244	...	...	...
260	260	...	...	...
300	276	...	...	...
380	...	8	...	...
320	...	12	...	...

Как изменяются при росте и снижении дохода его доли, идущие на потребление и сбережения? Докажите, что $MPC + MPS = 1$

4.* Объясните парадокс бережливости. Каково его значение?

"Взгляды любого человека на социальную значимость сбережений зависят от того, какой точки зрения на макроэкономику он придерживается - кейнсианской или классической". Вы согласны?

Библиографический список литературы

1. Курс экономической теории / Под ред. М.Н.Чепурина, Е.А. Киселевой. - Гл. 13. - С. 305 - 340.
2. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. - Гл. 11 - 13. - С. 175 - 241.
3. Самуэльсон П.А. Экономика. - Т.1. - Гл. 12,13. - С.257 - 298.
4. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. - Гл.25. - С.451 - 472.
5. Экономика и бизнес / Под ред. В.Д.Камаева. - Гл. 17. - С. 231 - 241.

ТЕМА 13. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ И БЮДЖЕТНО - ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА

1. Государственные финансы и государственный бюджет. Принципы бюджетно-финансовой политики.
2. Налоговая система и налоговая политика государства.

1. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ И ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ. ПРИНЦИПЫ

БЮДЖЕТНО - ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ

Государственные финансы и государственный бюджет

В современной смешанной экономике рыночный механизм дополняется активным государственным регулированием. Решение общенациональных экономических проблем может быть обеспечено лишь в том случае, если у государства есть собственные финансовые рычаги. *Финансы* - это система денежных ресурсов правительства, фирм, местных органов власти и общественных организаций. Отношения по поводу образования, распределения и использования денежных фондов называют *финансовыми отношениями*.

Государственные финансы включают в себя государственный бюджет и внебюджетные денежные фонды, которые находятся в ведении государства (пенсионный фонд, фонд социального страхования, фонд занятости, фонд обязательного медицинского страхования). Ведущим звеном финансовой системы является бюджет государства. *Государственный бюджет* - это финансовый план правительства, сопоставляющий ожидаемые доходы с необходимыми расходами.

При формировании государственного бюджета необходимо выполнять два основных принципа :

- 1) соблюдать баланс доходов и расходов.
- 2) поддерживать баланс финансовых интересов центрального правительства и местных властей.

Структура доходов и расходов государственного бюджета

Государственные бюджеты утверждаются парламентами, т. е. высшей законодательной властью страны, а правительство отвечает за исполнение бюджета. В любой стране мира представление парламенту государственного бюджета является крупнейшим политическим событием. Никакие другие документы - программы, заявления, обещания - не раскрывают настоящих намерений правительства так, как это способен сделать бюджет.

Доходы государственного бюджета формируются с помощью сложной системы налогов. Структура доходов принципиально одинакова во всех странах со смешанной экономикой (рис.13-1).

Рис. 13 - 1. Основные источники доходов и расходов госбюджета

При сбалансированном бюджете доходы равняются расходам. В том случае, когда доходы превышают расходы, разница называется положительным сальдо бюджета. Бюджетный дефицит (отрицательное сальдо) существует при превышении расходов над доходами.

Структура доходов федерального бюджета России характеризуется высокой долей экономических расходов, которые во многом представляют собой «подкормку» мало- и нерентабельных предприятий. Это неизбежно влечет дефицит социальных расходов и угасание социальной сферы, не имеющей возможности находиться на полном самообеспечении. Зато стабильно растут из года в год расходы на государственный аппарат.

Бюджетно-финансовая политика

Государство постоянно должно контролировать соотношение своих доходов и расходов, проводя бюджетно-финансовую политику. Бюджетно-финансовая политика – политика в области налогов и государственных расходов с целью стимулирования экономического роста, поддержания макроэкономической стабильности: борьбы с кризисами безработицей и инфляцией. Если образуется и растет бюджетный дефицит, это может быть сигналом “заболевания” экономики.

Причины возникновения дефицита таковы:

- 1) циклический спад производства, который влечет за собой снижение доходов и, соответственно, уменьшает налоговые сборы. Дефицит, вызванный такими причинами, называется *циклическим*.

2) изменения в налоговой политике и политике текущих расходов бюджета. Если налоги остаются на одном и том же уровне, а затраты правительства увеличиваются (например, в период предвыборной кампании возрастают расходы на социальные нужды), то образуется *структурный дефицит*.

Механизм покрытия бюджетного дефицита включает в себя следующие элементы:

выпуск дополнительных денег в обращение для покрытия государственных расходов;
заем недостающих средств через размещение государственных ценных бумаг (выпуск краткосрочных векселей и долгосрочных облигаций).

К *активной форме дефицита* относят те расходы, которые стимулируют социально - экономическое развитие страны: ускоряют научно - технического прогресса, активизируют предпринимательство и т. п. К *пассивной форме дефицита* относят расходы на социальную сферу, в том числе на увеличение пенсий и пособий, на образование, здравоохранение, управление, оборону, содержание служб безопасности и т. д.

Бездефицитность бюджета сама по себе не означает еще “здоровья” экономики. Главное - определить, по каким причинам возникает дефицит и стимулирует ли он инвестиции.

В экономической теории сложились несколько подходов к проблеме бюджетного дефицита.

Основные концепции бюджетно-финансовой политики

Первая концепция: бюджет должен быть ежегодно сбалансированным. Эта концепция, однако, уязвима. Допустим, в экономике наметился спад. Доходы населения падают, налоговые поступления сокращаются. Правительство, стремясь получить бездефицитный бюджет, должно либо повысить ставки налогов, либо сократить государственные расходы, либо сочетать обе эти меры. Следствием этих мероприятий будет еще большее сокращение совокупного спроса, а значит, дальнейший спад в экономике. Такое направление бюджетной политики может решать только текущие экономические задачи, но не способно решать перспективные. В России правительство Е. Гайдара проводило бюджетную политику, базирующуюся практически на первой концепции. Но ему не удалось ни ликвидировать бюджетный дефицит, ни остановить спад производства.

Вторая концепция: бюджет должен быть сбалансирован на протяжении экономического цикла, а не ежегодно. В период спада правительство снижает налоги и увеличивает расходы, т. е. сознательно увеличивает дефицит бюджета, тем самым стимулируя совокупный спрос и подъем экономики. В период подъема правительство повышает налоги и снижает расходы. Возникает положительное сальдо бюджета, которое используется для покрытия дефицита бюджета в период спада.

Эта концепция имеет один очень существенный недостаток: она не учитывает, что спады и подъемы могут быть неодинаковы по глубине и продолжительности. Например, длительный и глубокий спад может смениться коротким и незначительным подъемом. В этом случае дефицит бюджета устранить не удастся, он примет циклическую форму.

Третья концепция: сбалансированность бюджета является второстепенной проблемой. Первостепенная экономическая задача - это обеспечение макроэкономической стабильности. Она может сопровождаться как устойчивым положительным сальдо бюджета, так и устойчивым бюджетным дефицитом. Стабильность экономики связана с действием следующих факторов :

1. Механизм налоговой системы автоматически увеличивает поступления в бюджет по мере экономического роста, а макроэкономическая сбалансированность стимулирует этот рост. Следовательно, дефицит бюджета должен постепенно сокращаться.

2. Правительство имеет практически неограниченную возможность финансировать дефицит бюджета.

3. Процветающая экономика сглаживает негативные последствия бюджетного дефицита.

Богатая нация может более легко выдержать бремя дефицита, чем бедная нация.

Следует отметить, что именно вторая и третья концепции лежат в основе финансовой политики развитых государств. Практически все они живут в условиях дефицитных бюджетов. Однако есть границы бюджетного дефицита, за которыми резко возрастают отрицательные последствия для экономики. Считается, что неопасная величина бюджетного дефицита не превышает 2 % ВВП.

Проблемы, вызванные бюджетным дефицитом

Рост государственного долга - одно из наиболее опасных последствий бюджетного дефицита. Чтобы покрывать дефицит бюджета, правительство прибегает к займам у населения, выпуская государственные облигации. Накопленные таким образом заемные средства образуют государственный долг. Различают внешний и внутренний государственный долг.

Внешний государственный долг - это долг иностранным государствам, организациям и лицам. Этот долг ложится на экономику страны более тяжким бременем, так как выплаты должны производиться в определенный срок с процентами и, как правило, в твердой валюте, если товары неконкурентоспособны. Кроме того, кредитор ставит определенные условия, после выполнения которых и предоставляются кредиты. Например, кредиты Международного валютного фонда предоставляются России с условием, что правительство России должно неукоснительно сокращать дефицит государственного бюджета, не считаясь с тем, какие опасные последствия для экономики России будет иметь такая жесткая финансовая политика.

Внутренний государственный долг - это долг государства своему населению. Он приводит прежде всего к перераспределению доходов внутри страны, поскольку покупателями государственных ценных бумаг обычно являются лица с высокими доходами. В США, например, 1/3 всех процентов по государственным займам получают 5 % американцев с наивысшими доходами.

Рост государственного долга влечет за собой негативные экономические последствия :

1. Выплата процентов по государственному долгу приводит к усилению неравенства доходов и росту темпов инфляции. Можно, конечно, выплачивать проценты держателям облигаций и за счет увеличения налогов, но это, в свою очередь, снижает объемы инвестиций. Выпуская займы, государство берет с кредитного рынка огромные денежные суммы, что ведет к удорожанию кредита для частного бизнеса. Это тормозит развитие экономики.

2. Существование внешнего долга предполагает передачу части созданного внутри страны продукта за рубеж (при выплате процентов и сумм основного долга). Рост внешнего долга снижает международный авторитет страны.

3. Рост государственного долга усиливает неуверенность населения в завтрашнем дне, в перспективах экономического и социального развития. Внешний долг России в середине 90 - х годов оценивается суммой более 130 млрд. долл.

Борьба с бюджетным дефицитом

В ситуациях, когда дефицит государственного бюджета и государственный долг приобретают особо крупные масштабы (с такой ситуацией столкнулась в настоящее время Россия), правительство вынуждено выбирать на определенный период времени первый концептуальный подход к проблеме бюджетного дефицита. Для этого должны быть использованы следующие мероприятия:

- 1) сокращение государственных расходов, прежде всего на оборону;
- 2) сокращение дотаций из бюджета;
- 3) сокращение социальных программ;
- 4) сокращение аппарата управления и расходов на его содержание;
- 5) создание негосударственных внебюджетных фондов.

Взаимоотношения федерального бюджета и местных бюджетов

Принципы построения государственного бюджета зависят от формы государственного устройства. Так, бюджетная система унитарных государств строится из двух звеньев : правительственного бюджета и бюджетов местных органов власти (городов, графств, дистриктов и т. д.). Бюджетная система федеративных государств, (например, США и России) строится по принципу *фискального федерализма*. Она включает третье звено - бюджеты административных образований, из которых состоит сама федерация (штатов, земель, провинций, областей, республик и т. д.).

В настоящее время Россия и большинство стран СНГ переходят к построению своих бюджетов в соответствии с упомянутым принципом фискального федерализма. Проведение этого принципа в жизнь предполагает:

- экономическую самостоятельность бюджетов всех уровней, раздельное формирование их на нормативной основе, утверждение и исполнение;
- создание целевых бюджетных фондов для реализации общих республиканских, межрегиональных программ;
- наличие системы субвенций, носящих строго целевой характер. Субвенции выдаются для погашения расходов, если собственные доходы региона слишком низки.

Осуществление принципа фискального федерализма предполагает четкое разграничение функций между различными уровнями властных структур. Например, центральное правительство осуществляет расходы, касающиеся нации в целом (расходы на оборону, внешнюю политику), а местные органы власти самостоятельно финансируют школы, охрану общественного порядка, уборку улиц и т. д.

Между правительством и местными (республиканскими, автономными и т. д.) властями часто идет борьба по бюджетно-финансовым проблемам. Каждый участник конфликта стремится забрать себе максимальную долю доходов и минимизировать свое участие в расходах. Чтобы не доводить это противостояние до сепаратистского “бунта”, следует соблюдать два принципа фискального федерализма :

- 1) собственные (независимые от воли Центра) доходы местных властей должны быть пропорциональны объему их властных полномочий;
- 2) если расходы местных властей объективно велики, то они должны покрываться целевыми субвенциями, которые выделяет федеральное правительство.

Для реализации этих принципов необходимо правильно и четко разграничить доходы разных властей. В одних случаях используют метод разграничения налоговых источников. Например, в США налог на добавленную стоимость целиком идет в местные бюджеты, а таможенные пошлины - только в федеральный бюджет. Чаще, однако, применяют метод долевого участия в доходах. Например, в ФРГ доходы от налога на прибыль делят поровну между федеральным и местным бюджетами.

Для Российской Федерации в настоящее время характерны нестабильность правительственной бюджетной политики и бюджетный сепаратизм регионов. Центральные власти стремятся передать на места значительную часть расходов, не закрепляя при этом за местными властями соответствующие источники поступлений. Особенностью России является большая неоднородность социально - экономического развития регионов. У одних это вызывает стремление к полной бюджетной самостоятельности (например, Татарстан), у других порождает иждивенческие настроения. И то, и другое приводит к обострению противоречий между субъектами Федерации, подрывает политическую стабильность.

2. НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Сущность и функции налогов

Доходная часть государственного бюджета формируется в основном за счет налогов. *Налоги* - это обязательные платежи, принудительные и безэквивалентные, взимаемые государством с юридических и физических лиц.

Налогообложение прошло длительный путь развития. В разных странах, в различные периоды изобретательнейшие правители находили новые источники поступления налогов в казну: налог на туалеты в Риме, локтевой сбор в Византии, налог на ношение бороды, на печную трубу в России.

Социально - экономическая сущность налогов проявляется в функциях, которые они выполняют. Первая функция - *стимулирующая*: налоги воздействуют на общественное воспроизводство посредством поощрений, ограничений и контроля. Налоговые поступления позволяют государству решать социальные задачи, направлять финансовые средства на образование, здравоохранение, культуру и т. п. В этом случае реализуется вторая - *социальная* функция налогов.

Элементы налоговой системы

Каждый налог содержит следующие элементы :

субъект налога (налогоплательщик) - физические или юридические лица;

объект налога - налогооблагаемая база, то, что подлежит налогообложению (доход, товар, собственность, капитал);

налоговая ставка, выраженная в процентах, доля налога в налогооблагаемой величине;

налоговые льготы - полное или частичное освобождение от налогов в соответствии с действующим законодательством. Например, необлагаемый минимум (пороговая величина объекта, полностью освобожденная от налога) и инвестиционный налоговый кредит (отсрочка налогового платежа, предоставляемая в целях стимулирования инвестиционной активности и обновления основного капитала).

По объектам платежей различают прямые и косвенные налоги. *Прямые налоги* взимаются непосредственно с дохода и собственности физических и юридических лиц (прямая форма обложения). *Косвенными налогами* облагаются товары и услуги, они устанавливаются в виде надбавок к цене, тарифу (акцизы, фискальные монопольные налоги, таможенные пошлины).

Налоговые ставки могут быть прогрессивными, пропорциональными и регрессивными (рис. 13-2). Такое деление базируется на соотношении между ставкой налога и доходом (или другим объектом налогообложения):

прогрессивная налоговая ставка повышается по мере возрастания дохода;
регрессивная налоговая ставка понижается по мере роста дохода;
пропорциональная налоговая ставка остается неизменной, независимой от размеров дохода.

Рис. 13-2. Типы налоговых ставок

При прогрессивном налогообложении бремя налогов в большей степени ложится на богатых, при регрессивном - тяжелее ударяет по бедным. Совокупность взимаемых государством налогов, платежей, а также формы и методы их построения образуют *налоговую систему*. Как правило, она строится по формуле: ядро плюс специальные и целевые налоги. Ядро представляет собой несколько наиболее крупных налогов на те объекты, которые выражают конечные финансовые результаты производственно - хозяйственной деятельности. Оно обеспечивает основную массу денежных доходов государства. Специальные налоги учитывают наличие разнообразных второстепенных доходных объектов, дополняют функциональные возможности ядра налоговой системы.

Каковы границы налогообложения, каков тот допустимый уровень налоговых ставок, который не сказался бы отрицательно на экономике?

Американский экономист А. Лаффер установил и показал с помощью графика зависимость доходов бюджета от налоговых ставок на прибыль и зарплату. *Кривая Лаффера* демонстрирует, что существует оптимальный уровень налоговой ставки, при котором налоговые поступления в государственный бюджет maximизируются. В случаях, когда этот уровень выше оптимального, эффективность налогообложения падает. Лаффер писал: "Люди основывают свои поступки на стимулах. Когда вы изменяете эти стимулы, они изменяют своё поведение. Люди не работают для того, чтобы платить налоги. Чистый, за вычетом налогов, доход определяет, работает ли человек или сидит на пляже... Фундаментальная идея, лежащая в основе кривой ... , заключается в том, что чем выше предельные налоговые ставки, тем более сильный побудительный мотив будет у индивидуумов от уклонения от них."

Рис. 13-3. Кривая Лаффера

Рис. 13-3 иллюстрирует кривую Лаффера, где t - средний уровень налоговых ставок, D - среднегодовой (долгосрочный) показатель объема налоговых поступлений. При $t = 0$, или 100% $D = 0$. Точка А показывает налоговый оптимум, при котором налоговые поступления государства достигают максимума (D_2).

Предположим, что налоговые ставки снижены с уровня t_1 до t_2 . Хотя ближайшим результатом более либеральной налоговой политики станет временное падение объема налоговых поступлений, но в долгосрочном периоде улучшатся условия инвестирования, вырастет производство, занятость, а вслед за этим - масса доходов, подлежащих налогообложению. Начнут расти и доходы государства ($D_2 > D_1$).

Определить точно величину такой ставки сложно, но есть признаки, по которым можно судить, превышена ли "критическая точка" налогообложения. Это следующие ситуации:

1. При очередном повышении налоговой ставки или увеличения числа налогов поступления в бюджет растут непропорционально медленно или, хуже того, вообще сокращаются.
2. Снижаются темпы экономического роста, уменьшаются долгосрочные вложения капитала, ухудшается материальное положение людей.
3. Растет теневая экономика, характерной чертой которой является уклонение от уплаты налогов.

Значение налогов в рыночной экономике далеко выходит за пределы обеспечения государственных органов финансовыми ресурсами. Они играют все более важную роль в макроэкономическом регулировании, о чем свидетельствует увеличение удельного веса налоговых изъятий в общем объеме ВВП в большинстве стран. Изменяя налоговую политику, государство получает возможность стимулировать экономическое развитие или сдерживать его. Различают два основных типа налоговой политики

1. Политика, обеспечивающая благоприятный налоговый климат бизнесу. Однако это может привести к ограничению социальных программ, так как налоговые поступления в краткосрочном периоде сокращаются.

2. Налоговая политика, предусматривающая достаточно высокий уровень обложения, но при значительной социальной защите, когда налоговые доходы направляются на создание различных социальных фондов. Такая политика может привести к раскручиванию инфляционной спирали.

Как подтверждает практика, налоговые регуляторы действуют эффективно лишь в том случае, если они встроены в целостную программу экономического развития страны.

Налоговая система России

Налоговая система в России, действующая с 1992 г., сочетает в себе принципы двух налоговых систем: американской - где акцент сделан на подоходном принципе налогообложения, и европейской - на обложение оборота товаров и услуг в форме налога на добавленную стоимость. В целом она характеризуется как чрезмерно жесткая, направленная лишь на разрешение проблем дефицита государственного бюджета и слабо учитывающая особенности переходной экономики России:

тяжелый налоговый пресс на производителя, налоги не стимулируют производство, инвестиции, введение новых технологий и рост занятости;

налогообложению подлежат преимущественно доходы от трудовой и предпринимательской деятельности, а не рента, имущество и виды деятельности с неблагоприятными социальными и экологическими эффектами;

остаются необеспеченными региональные и местные бюджеты собственными стабильными и значительными источниками финансирования при существенном усилении реальных властных полномочий субъектов Федерации;

слабо стимулируется платежная дисциплина, существуют широкие возможности для ухода от уплаты налогов.

Эффективность реформы налоговой системы зависит от того, насколько будут устранены эти недостатки, а также противоречивость и запутанность налогового законодательства, несоблюдение принципа справедливости при распределении налогового бремени, излишне широкие права региональных и местных властей в области налогового нормотворчества и др.

Основные понятия:

Государственные финансы	политика
Бюджетно-финансовая	Налог
Государственный	Налоговая ставка
бюджет	Кривая Лаффера
Федеральный бюджет	Прямые налоги
Местный бюджет	Косвенные налоги
Дефицит госбюджета	Федеральные налоги
Государственный	Республиканские налоги
внутренний и внешний долг	Местные налоги
Фискальный федерализм	

Вопросы, упражнения и задачи

1. В 1998 году утвержденный парламентом России государственный бюджет составил по доходам 340 млрд.руб., а по расходам - 472 млрд.руб. ВВП планировался в 2750 млрд.руб. Рассчитайте дефицит бюджета РФ, а также вычислите, какой должна быть предельно допустимая его величина, если предельно допустимый дефицит равен 2% от ВВП. Сделайте выводы.

2. Какие из утверждений относятся к принципам фискального федерализма построения бюджетной системы государства:

- 1) экономическая самостоятельность бюджетов всех уровней в стране;
- 2) раздельное формирования бюджетов на нормативной основе, утверждение и использование бюджетов на каждом уровне;
- 3) местные бюджеты своими доходами и расходами входят в госбюджет;
- 4) бюджеты субъектов РФ входят своими доходами и расходами в федеральный бюджет;
- 5) укрепление доходной части местных бюджетов в сочетании с финансовой поддержкой территорий;
- 6) сохранение преобладающей доли федерального бюджета в расходах консолидированного бюджета страны.

3. Укажите налоговую базу следующих видов налогов:

а) подоходный налог с граждан, б) налог на прибыль предприятия, в) налоги в фонды социального страхования, г) налог на добавленную стоимость, д) налог с продаж, е) акцизные сборы.

- 1) фонд зарплаты предприятия,
- 2) цена товара,
- 3) цена товара – промежуточный продукт,
- 4) личный доход,

5) прибыль.

Какие из перечисленных налогов относятся к прямым, а какие - к косвенным? Почему?

4. С помощью кривой Лаффера объясните, почему и как изменяются налоговые поступления в государственный бюджет в краткосрочном и долгосрочном периодах, если налоговая ставка на прибыль будет снижена с 50 до 35 %.

5. Американский экономист М. Фридмен подсчитал, что при средней ставке подоходного налога с физических лиц в 16 % доход государства будет точно таким же, как и при вилке этого налога в зависимости от величины доходов физических лиц от 12 до 40 %. Какой из вариантов следует принять? Обоснуйте ответ.

6. На основе данных таблицы сделайте выводы о соотношении прямых и косвенных налогов в разных странах.

Налоги в процентах к ВВП (90-е гг.)

Страна	Все налоги и сборы	в том числе			
		подоход- ный налог с селения	Налог на прибыль предпр- ятий	взносы соцстрах	косвен- ные налоги
Россия	33,5	4,0	15,5	8,0	6,0
США	29,0	9,3	4,0	7,5	8,2
Канада	34,2	12,2	4,4	4,7	12,9
Германия	40,5	8,3	4,0	16,0	12,2
Франция	42,7	7,0	4,2	17,0	14,5
Швеция	54,5	18,4	6,0	13,8	16,3

Библиографический список литературы

1. Курс экономической теории /Под. ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. - М.: Экономика, 1993. - Гл. 19. - С. 314 - 325.
2. Макконнелл К., Брю С. Экономикс: принципы, проблемы, политика. - Т. 1. - Гл. 8. - С. 119 - 130, Гл. 14. - С. 242 - 261.
3. Экономика и бизнес /Под ред. В. Д. Камаева. - Гл. 18. - С. 242 - 259; Гл. 22. - С. 307 - 341.
- Дадашев А.З. , Черник Д.Г. Финансовая система России. Учебное пособие. - М.: Инфра-М, 1997. - Гл. 3, 4.-С. 83-167.

ТЕМА 14. КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА И ПОЛИТИКА

1. Денежная система в смешанной экономике.
2. Банки и их функции. Деятельность Центрального банка.
3. Деятельность коммерческих банков.

1 ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА В СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Кредитно-денежная политика

Фискальная (бюджетно-финансовая) политика государства с середины 80-х годов стала играть относительно меньшую роль в экономике Запада. Напротив, все большее значение приобретает более подвижный инструмент макроэкономического регулирования - (монетарная) политика. *Кредитно-денежная (монетарная политика)* – это экономическая политика, опирающаяся на способность денежно-кредитной системы существенным образом влиять на решение проблем макроэкономической стабильности: поддержание высоких темпов экономического роста, низкой инфляции и высокой занятости. Правильно организованная денежная система способствует эффективному кругообороту доходов и расходов, наилучшим образом обслуживает развитие всех сфер экономической деятельности, движение экономики в целом.

Основная задача монетарной политики - регулирование массы денег в обращении. Плавный рост или сокращение денежной массы стимулируют или снижают деловую активность. Например, уменьшение количества обращающихся денег ведет к росту процентной ставки за кредит. Это, в свою очередь, сдерживает инвестиции, обостряет проблему занятости, приводит к уменьшению ВВП. Вместе с тем указанное изменение денежной массы приводит к сокращению темпов инфляции. Возможен, конечно, и обратный вариант. Государство должно выбирать тот путь воздействия на денежную систему, который обеспечит наибольший успех в выполнении задач, стоящих перед экономикой в данное время.

Проблема выбора варианта экономического развития остро стоит сегодня перед Российским государством. Очевидно, что в любом случае ключевым вопросом является воздействие на денежное предложение, так как от этого зависит будущий уровень производства, занятости, цен, а следовательно, стабильность и социально - экономическая эффективность. Подчеркивая значение денежной политики, Дж.М.Кейнс отмечал: "Не может быть более верного средства, чтобы опрокинуть основу общества, чем расстройство денежного обращения".

Анализ монетарной политики предполагает изучение следующих основных понятий и процессов:

- денежная система;
- банковская система как регулятор денежного обращения;
- механизм государственного регулирования денежного обращения, т.е. кредитно-денежная политика.

Денежная система

Рассмотрим денежную систему и ее составляющие. *Денежная система* - это форма организации денежного обращения. Она содержит следующие элементы: денежную единицу; масштаб цен; виды государственных денежных знаков; порядок выпуска (эмиссии) денег; регламентацию безналичного оборота; государственные органы по регулированию денежного оборота.

Денежная единица - это принятая законодательно валюта данной страны (доллар, фунт стерлингов, рубль и т.д.). Она имеет золотое содержание. Следует заметить, что в современной экономике золотое содержание валюты является номинальным, ни в одной стране мира деньги на золото непосредственно не размениваются. Масштаб цен означает, что цены всех товаров и услуг измеряются определенным количеством денежных единиц.

Денежное обращение состоит из движения наличных денег (в среднем в развитых странах это составляет около 20 % расчетов) и безналичного оборота (более 80 % расчетов: весь оптовый оборот

и примерно половина розничного). Все деньги в современной экономике являются практически *кредитными деньгами*. Разменные монеты и казначейские билеты занимают в обращении малый удельный вес.

Кредитные деньги включают в себя:

1. *Банкноты* (банковские билеты) - главный элемент наличной денежной массы. Банкноты - это векселя, ставшие деньгами. Продавец, продав товар в кредит, получал от покупателя долговое обязательство - вексель. Этот вексель он мог использовать в качестве денег для расчетов за товары, купленные у третьего лица, а тот, получив вексель, платил им четвертому лицу и т.д. Векселя в таком движении приобретали форму денег. Постепенно векселя стали брать в качестве платежного средства банки (учитывать векселя), а взамен стали выдавать ссуды своими банковскими билетами. Возникла эмиссия банкнот, имевших товарное (вексельное) или золотое покрытие. Постепенно банкноты вышли из сферы оптового оборота, перешли в общее обращение, став средством платежа при выдаче зарплаты и средством обращения при розничном товарообороте. Банкноты стали обычными бумажными деньгами. Банкноты выпускаются в обращение эмиссионными (центральными) банками. Дополнительный выпуск банкнот обеспечивается (покрывается):

- покупкой Центральным банком облигаций государственного займа;
- увеличением золотовалютных резервов (но на золото банкноты перестали обмениваться);
- переучетом (дисконтом) коммерческих векселей.

Частный банк выплачивает предъявителю векселя его номинальную стоимость за вычетом скидки (дисконта), которая равна плате за банковский кредит. Право требования денег переходит к банку, который либо ждет истечения срока уплаты по векселю и получает с векселедателя сумму, указанную на векселе, либо может переучесть вексель в центральном банке с уплатой за эту операцию установленной центральным банком официальной процентной ставки. Центральный банк принимает к учету только первосортные векселя, т.е. отражающие действительное движение товаров, и ограничивает количество векселей, выставляемых определенным векселедателем.

2. *Чeki и кредитные карточки* - это главное средство безналичных расчетов. Владелец чека хранит свои деньги в банке на текущем счете (депозите). Посредством чека он дает указание банку выплатить ту или иную сумму денег определенному лицу. Хранение денег на текущих счетах получило наибольшее распространение, поскольку это и безопасно, и удобно. Чек должен быть индоссирован (подписан на обратной стороне) лицом, получившим по нему наличные. Лицо, выписавшее чек, затем получает его погашенным в качестве квитанции, подтверждающей выполнение обязательств. Поскольку выдача чека также требует передаточной подписи, кража и потеря чековой книжки не столь трагична, как потеря такого же количества наличных денег. В силу этих причин деньги безналичного расчета стали в развитых странах основной формой денег. В США 90 % сделок в долларовом выражении осуществляются с помощью чеков. Банковские чеки используют и сами кредитные учреждения для межбанковских расчетов по корреспондентским счетам. *Корреспондентский счет* - это счет одного банка в другом банке. В США с 1985г. все расчеты по чекам автоматизированы (посредством ЭВМ). Кредитные карточки выпускаются как банками, так и фирмами, которые владеют сетью магазинов, бензоколонок, мотелей и т.д. Покупая товар, владелец кредитной карточки (имеющий деньги на счете) предъявляет ее кассиру, тот фиксирует номер карточки и фамилию ее хозяина. Через определенный срок владельцу карточки поступают счета за все покупки. Их можно оплатить немедленно или продлить оплату, но уже с определенным процентом.

Таким образом, преобладающая часть денежной массы представлена в виде остатков средств на текущих счетах в кредитных учреждениях (около 75 % в общем объеме денежного обращения).

Величина денежной массы или предложения денег (M - money - деньги), оценивается тремя основными показателями: M_1 , M_2 , M_3 . Рассмотрим их. В узком смысле предложение денег, обозначаемое M_1 , состоит из двух элементов.

В M_1 входят наличные деньги, т.е. металлические и бумажные деньги, находящиеся в обращении, а также остатки средств на текущих счетах.

M_2 и M_3 - это деньги в широком смысле или "почти деньги".

M_2 равно M_1 и сумме срочных и бесчековых сберегательных вкладов в коммерческих банках.

M_3 включает M_2 и крупные срочные вклады, которыми обычно владеют предприятия в форме *депозитных сертификатов*.

2 **БАНКИ И ИХ ФУНКЦИИ. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА**

Современная банковская система

Банк, как считает большинство людей, - это посредник, который берет денежные вклады у одних и дает в ссуду другим. Однако современный банковский мир уже ушел от такого узкого понимания функций банка.

Современный банк - это финансовый институт, предлагающий широкий спектр услуг, относящихся прежде всего к кредитам, сбережениям и платежам, и выполняющий многообразные финансовые услуги в отношении любого экономического субъекта. Объем этих услуг достаточно большой. Так, в США насчитывается до 155 видов банковских услуг, а в Японии - 174.

Мировой опыт свидетельствует, что коммерческий банк, который предоставляет клиентам более разнообразные услуги высокого качества, обычно имеет преимущество перед банками с ограниченным набором услуг.

Во многих странах мира существует в основном двухуровневая банковская система: верхний уровень - Центральный банк, нижний - коммерческие банки. Рассмотрим ее более подробно.

Взаимоотношения Центрального банка и правительства

Основные функции Центрального банка - это:

- эмиссия (выпуск) банкнот;
- хранение государственных золотых - валютных резервов;
- денежно-кредитное регулирование экономики;
- проведение расчетов;
- контроль за деятельностью банковских учреждений.

Центральные банки развитых стран являются, хотя и государственными, но, как правило, относительно независимыми от правительства. Дело в том, что Центральный банк по своему назначению должен поддерживать стабильность денежной системы в целом. Если же он будет подвержен политическому давлению (особенно, перед выборами), то его деятельность может обернуться катастрофическими последствиями для всей экономики.

По многочисленным исследованиям западных экономистов, в среднем уровень инфляции значительно ниже именно в тех странах, которые имеют более независимые от правительства центральные банки (к ним относятся, например, США, Германия, Нидерланды).

В большинстве же европейских стран, а также в Японии центральные банки достаточно сильно связаны с исполнительной властью. В России согласно законодательству Банк России подотчетен Государственной Думе. Госдума по представлению президента назначает на должность и освобождает от должности Председателя Банка России, а также членов Совета директоров Банка.

Однако какова бы ни была степень независимости Центрального банка, его деятельность во всех странах согласуется с общей экономической политикой правительства посредством целой системы консультаций, рекомендаций, принятия совместных заявлений и решений.

Вместе с тем следует заметить, что во многих странах центральные банки отошли от практики прямого кредитования правительства (США, Япония, Великобритания, Швеция). На этот путь сегодня встала и Россия.

Центральный банк и коммерческие банки

Центральный банк во многих странах достаточно жестко регулирует деятельность коммерческих банков: лицензирует банковскую деятельность, ограничивает размеры кредитов, вкладов, определяет минимальный уровень уставного капитала и т.д. Это прослеживается и в России.

Так, согласно новой редакции (1996 г.) инструкции Центрального банка России № 1 "О порядке регулирования деятельности кредитных организаций", коммерческие банки должны следить за 14 показателями. Например, сумма крупных кредитов не может превысить капитал банка более чем в 8 раз. Для новых банков минимальный размер уставного капитала определен с 1 января 1997 г. в 3 млн. Экю (около 3,6 млн. долл.), а с 1 января 1999 г. - 5 млн. Экю. Все это призвано повысить мощь и устойчивость банков, а следовательно, и надежность всей банковской системы.

Методы денежно-

кредитной политики Центрального банка

Какими же методами Центральный банк осуществляет денежно-кредитную политику? Их достаточно много. Но основными являются: учетная (дисконтная) политика, операции на открытом рынке, управление нормами обязательных резервов. Все эти инструменты призваны воздействовать на денежную массу, то сжимая ее, то расширяя, то удорожая кредит, то удешевляя его. Центральный банк, таким образом, регулирует поток инвестиций, уровень инфляции, курс национальной валюты, а, в конечном счете, рост валового внутреннего продукта и уровень занятости населения.

Учетная политика основана на регулировании рынка ссудных капиталов путем изменения учетной ставки Центрального банка. По этой ставке осуществляется переучет векселей коммерческих банков, может предоставляться им ломбардный кредит (под залог ценных бумаг). Естественно, что учетный процент влияет на стоимость кредитов, предоставляемых коммерческими банками своим клиентам, а отсюда - на объем инвестиций.

Повышая ставку по кредитам, Центральный банк побуждает другие кредитные учреждения сократить заимствования. Это затрудняет пополнение резервных счетов, ведет к росту процентных ставок по коммерческим кредитам и, в конечном счете, к сокращению кредитных операций в стране. Если Центральный банк снижает учетную ставку, он облегчает для коммерческих банков пополнение ресурсов и тем самым поощряет кредитную экспансию.

В России Центральный банк достаточно активно использует учетную ставку как инструмент денежно-кредитной политики. Например, законодательно установлено, что предприятия включают в себестоимость затраты, связанные с оплатой процентов по коммерческому кредиту в размере учетной ставки Центрального банка плюс 3 %, а сверх этого уровня относят на финансовые результаты. К учетной ставке привязываются и ставки по сберегательным вкладам.

Однако из-за отсутствия практики переучета векселей Центральным банком и неразвитости ломбардного кредита действенность этого инструмента в нашей стране пока не может проявиться в полной мере.

Рис. 14-1. Учетная операция. Источник: Р.М.Нуреев. Деньги, банки и денежно-кредитная политика. – М.: АО “Финанстатинформ”, 1995. С.45.

Другой метод денежно-кредитной политики Центрального банка - *операции на открытом рынке*. Это наиболее гибкий метод регулирования ликвидности и кредитных вложений банков путем размещения государственного долга, он широко применяется в развитых странах.

В чем суть этого метода и как он оказывает влияние на экономику? Центральный банк по поручению правительства на аукционах (первичный рынок) проводит размещение государственных или корпоративных (с государственной гарантией) ценных бумаг среди официальных дилеров. Правительство, получая денежные средства, использует их для покрытия дефицита государственного бюджета или для других целей. Центральный банк, то покупая, то продавая государственные ценные бумаги, регулирует их доходность, следовательно, стимулирует коммерческие банки и население покупать или продавать эти бумаги, а значит, уменьшать или увеличивать свои кредитные ресурсы, направляя потоки кредитов на те или иные рынки.

Рис.14-2. Денежно-кредитная политика. Источник: Р.М.Нуреев. Деньги, банки и денежно-кредитная политика. –С.52.

В России эти операции также получили развитие. В качестве государственных ценных бумаг до недавнего времени выступали государственные краткосрочные облигации (ГКО), облигации Федеральных займов с переменным купоном (ОФЗ), облигации государственных сберегательных займов, казначейские векселя и обязательства и т.д. В середине 90-х годов определились основные тенденции в развитии операций на открытом рынке: рост объемов и разнообразие таких операций, переход от простой покупки к арбитражным операциям (переброска средств из облигаций одних выпусков в облигации других выпусков), развитие операций типа РЕПО (договор с обратным выкупом).

Однако разразившийся в августе 1998 г. финансово-банковский кризис резко изменил ситуацию. Решением правительства и Банка России приостановлены выплаты по ГКО и ОФЗ. Конечно, со временем рынок государственных ценных бумаг восстановится, появятся новые виды ценных бумаг. Но ... при одном важном условии: безусловной гарантии их оплаты (гашения).

Третий инструмент Центрального банка - *политика обязательных резервов*.

Эти резервы имеют двойное назначение: во-первых, они должны обеспечить постоянный уровень ликвидности у коммерческих банков, во-вторых, они являются инструментами для регулирования денежной массы и кредитоспособности банков.

Центральный банк повышает или снижает норму обязательных резервов в зависимости от экономической ситуации в стране. При увеличении нормы у коммерческих банков уменьшаются суммы на выдачу кредитов предприятиям. Предложение денег сокращается, заемные средства становятся дороже, что снижает деловую активность, вызывает сокращение производства, сокращение наличных денег в обращении, уменьшение инфляции. Напротив, снижение нормы резервов вызывает кредитную экспансию - предложение денег растет, процентная ставка снижается, кредит становится привлекательным, следовательно, прибыльными становятся новые инвестиции для предприятий. Это, в свою очередь, означает рост производства и снижение уровня безработицы.

Покажем на примере, как отражается на коммерческих банках политика обязательных резервов. Предположим, предприятие решило положить в феврале 1996 г. в банк на депозит 120 млн. руб. на 30 дней под 60 % годовых. Ставка резервирования депозитов сроком до 30 дней - 20 %. Тогда у банка для размещения остается $120 - 120 \cdot 20\% = 96$ млн. руб. В качестве процентов через месяц необходимо отдать 6 млн. руб. Чтобы выплатить предприятию эту сумму, банку нужно разместить 96 млн. руб. по ставке не ниже 75 %. Следовательно, чем больше норма резервирования, тем дороже кредит, и наоборот.

Действующая в начале 1996 г. в России практика дифференциации норм обязательных резервов (от 10 до 20 %) в зависимости от срочности депозитов показала, что льготные нормы по долгосрочным депозитам стимулируют коммерческие банки к увеличению долгосрочных депозитов без одновременного увеличения объемов долгосрочных кредитов. Поэтому специалисты предлагают установить единый для всех привлеченных средств норматив обязательных резервов, а также сократить период их регулирования, разрешить использовать резервы, депонированные в Центральном банке, для поддержания текущей ликвидности.

3. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Коммерческие банки относятся ко второму уровню банковской системы. Рассмотрим их основные функции.

Кредитование

Предоставление кредитов - это главная экономическая функция банка. Мировой опыт кредитования показал, что оценка кредитной заявки должна базироваться на шести ключевых факторах:

- 1) характере заемщика (честность, искренность, цель);
- 2) наличии у заемщика юридического права подписывать кредитный договор;
- 3) способности получить достаточную прибыль или поток наличности, чтобы погасить кредит в установленный срок;
- 4) наличии обеспечения кредита (активы и другие ценности);
- 5) анализе сферы деятельности заемщика и определение факторов, которые могут отрицательно повлиять на возврат кредита;
- 6) соответствии кредитной заявки стандартам банка и правилам, установленным регулируемыми (контролирующими) органами.

В банковской практике эти факторы (условия) получили название "Правила шести "си" (по первым буквам английских терминов).

Банковские ссуды можно квалифицировать по многообразным признакам. Например, в зависимости от срока банковские кредиты подразделяются на краткосрочные (до одного года) и долгосрочные (свыше одного года). В США, например, средний срок краткосрочных кредитов составляет 47 дней, долгосрочных - около 40 месяцев. Основную массу кредитов составляют краткосрочные кредиты.

В России подавляющая часть кредитов пока краткосрочные, как правило, до трех месяцев. Вместе с тем можно предположить, что с началом экономического роста средний срок предоставления кредитов значительно увеличится.

Ссуды можно классифицировать также по целям кредитования. Так, в США один раз в год коммерческие банки сообщают о структуре своего кредитного портфеля по целям кредитования. Обычно выделяют семь видов ссуд:

- 1) Ипотечные ссуды, т.е. ссуды предназначенные на покупку домов, квартир, сельхозугодий, имущества за рубежом и т.п. В США на эти ссуды приходится более 1/3 всех кредитов. В России этот вид кредита еще не получил достаточного развития.

2) Ссуды финансовым учреждениям, т.е. ссуды банкам, страховым и другим финансовым учреждениям. Основная их часть - межбанковский кредит.

3) Сельскохозяйственные ссуды, представляемые для проведения полевых работ, вскармливания скота и ухода за ним. В России эти кредиты в преобладающей степени предоставляет система Агропромбанка.

4) Ссуды торговым и промышленным компаниям для покрытия расходов на покупку товарно-материальных запасов, уплату налогов и выплату зарплат, покупку оборудования и т.д. Они составляют около 1/3 общего объема кредитных вложений, в России же - основную часть.

5) Ссуды частным лицам на потребительские цели. В США они составляют около 20 % всех кредитов, в России - лишь незначительную часть.

6) Лизинговое финансирование, т.е. банк покупает оборудование или машины и передает их в аренду своим клиентам. В США эта доля составляет около 2 %, в России лизинг только начинает развиваться.

7) Прочие ссуды (включая кредиты органам власти, иностранным государствам).

Техника кредитования

В странах с развитой рыночной экономикой значительное развитие получил такой вид кредитования, как *револьверная кредитная линия*. Будучи одной из наиболее гибких форм кредитования, она зачастую предоставляется без специального обеспечения и может выдаваться как на небольшой срок, так и на 3 - 5 лет.

В чем суть такого кредита? Банк и клиент заключают соглашение, по которому заемщик может заимствовать средства в пределах определенного лимита, погашать частично или полностью взятую сумму кредита, повторно заимствовать в пределах лимита и срока действия кредитной линии. Банк и заемщик также договариваются о ставке по реально взятым кредитам и размере комиссионных за ту часть кредитной линии, которая оказалась невостребованной. Вариантов здесь, конечно, может быть много. В России с укреплением самих предпринимательских структур и более тесной связи их с банками револьверная кредитная линия начинает применяться все чаще.

Значительная часть краткосрочных банковских кредитов в США в последние годы предоставляется кредитами под обеспечение активами, такими, как дебиторская задолженность, запасы сырья, материалов или готовой продукции. Например, банк может предоставить кредит в размере 65 % текущей дебиторской задолженности фирмы (т.е. всей задолженности, которая не является просроченной) или 50 % суммы товарно-материальных запасов. По мере погашения дебиторской задолженности или продажи товарно-материальных ценностей часть наличных средств возвращаются в банк для погашения кредита.

Здесь возможен и такой вариант: банк перечисляет предприятию 70 - 90 % его дебиторской задолженности, но право собственности на нее переходит к банку. После оплаты счетов покупателями банк перечисляет предприятию оставшиеся 30 - 10 % дебиторской задолженности за вычетом процентов и комиссионных. Такая форма кредита получила название *факторинг*.

Процентная ставка по кредиту определяется различными факторами, но главными являются: спрос и предложение денежных ресурсов, уровень межбанковской конкуренции, уровень учетной ставки и резервных требований, тип заемщика. В западных странах широко применяется система базовых ставок. Например, широко известна ставка "*прайм-рейт*" - (prime rate). Сегодня в США преобладающей прайм-рейт считается самая распространенная ставка, объявленная тридцатью банками - "денежными центрами". Другой базовой ставкой является *ЛИБОР* (Лондонская Межбанковская ставка предложения по краткосрочным евродолларовым депозитам).

Однако в последнее время крупнейшие банки все больше ориентируются на ставки открытого денежного рынка на момент выдачи кредита.

В системе регулирования процентных ставок в кредитных договорах используются ставка "*кэл*" (cap) - верхний предел ставки по кредиту, *процентный "флор"* (floor) - минимальная процентная ставка, а также *процентный "коридор"* - определяющий пределы изменения ставок по кредиту в зависимости от обстоятельств.

Привлечение вкладов

Привлечение вкладов - второе важнейшее направление деятельности банков. Вклады - это основа, за счет которой банки развиваются и преуспевают. Наиболее дешевый вид ресурсов банка - *остатки на расчетных и текущих счетах клиентов*, по которым процент или не платится, или платится низкий процент. Вместе с тем расчетные счета - это один из непредсказуемых инструментов, поэтому высокий их удельный вес в кредитных ресурсах ослабляет ликвидность банка.

Более дорогой вид ресурсов - *срочные депозиты*. Они оказываются наиболее стабильной частью привлекаемых ресурсов, что позволяет осуществлять кредитование на более длительные сроки и, следовательно, под более высокие проценты.

Наиболее дорогие ресурсы - *межбанковский кредит*. Практика таких кредитов достаточно развита. Причем и на Западе, и в России широкое развитие получили однодневные кредиты - овернайт (overnight).

Наконец, последним источником финансовых ресурсов банков являются *вклады населения*. В развитых странах их доля относительно велика. При достаточном объеме этих вкладов они становятся наиболее стабильным ресурсом. В России на 1 февраля 1996 г. суммарный размер вкладов населения во всех банках достиг 80,1 трлн. руб., из них в Сбербанке - 54,9 трлн. руб.

Конечно, для вкладчиков очень важно оценить, насколько надежен банк. Определить это даже специалистам непросто. Российские вкладчики могут в лучшем случае ориентироваться на рейтинг банков, публикуемый в газете "Известия". При его анализе следует обратить внимание на ряд показателей: сумму активов банка, его прибыль, собственный капитал банка, объем ссуд, объем обязательств, отношение прибыли на единицу активов (ROA), отношение собственного капитала банка к обязательствам.

В крупных банках Запада для оценки риска платежеспособности используется, например, коэффициент Кука (K_K):

Сумма активов банка рассчитывается с учетом соответствующих коэффициентов риска. Коэффициент Кука должен быть не менее 8 %. Критическим уровнем платежеспособности банка является K_K равный 4 %.

В России с 1996 г. действует норматив достаточности капитала. Этот норматив устанавливается Центральным банком для коммерческих банков в размере: с 1.07.1996 г. - 5 %, 01.02.1997 г. - 6 %, 01.02.1998 г. - 7 %, 01.02.1999 г. - 8 %.

Рассмотрим с этой точки зрения российский банк "Газпромбанк", входящий в число 10 крупнейших банков России. На 1 января 1998 г. сумма его активов составила 10557 млн. денонмированных рублей, собственный капитал - 1920 млн. руб., балансовая прибыль - 436 млн. руб. K_K составляет 18%. Это высокий показатель надежности банка. Газпромбанк выстоял в условиях финансового кризиса второй половины 1998 года.

Новые банковские услуги

Один из новых видов услуг коммерческих банков - *трастовые услуги*. Они включают управление собственностью и другими активами, принадлежащими клиентам банка, а также распоряжение их ценными бумагами и займами. Трастовое отделение банка должно ставить благосостояние своих клиентов превыше интересов банка, в то время как для других банковских услуг зачастую имеет место обратное действие. Трастовые услуги предоставляются как предприятиям, так и частным лицам. Например, многие семьи в США, имеющие маленьких детей, прибегают к услугам банка как попечителя их семейных активов в случае гибели родителей или их серьезной нетрудоспособности. При таком попечительстве банк принимает на себя обязательство сохранять и защищать эти активы до того времени, пока дети не станут совершеннолетними и не смогут самостоятельно распоряжаться ими. Многие небольшие инвесторы передают трастовым отделениям банка юридическое право распоряжаться своими ценными бумагами. При хорошо диверсифицированном портфеле активов и низких комиссионных за посредничество это достаточно выгодно.

Другая новая разновидность деятельности коммерческих банков - *инвестиционные банковские услуги*. Это вложения в различные ценные бумаги, а также андеррайтинг - гарантированное размещение, или покупка новых ценных бумаг у их клиентов и последующая их перепродажа другим покупателям с целью получения прибыли от такого акта купли-продажи. Сегодня возможности российских банков по оказанию таких услуг большие, несмотря на еще недостаточную развитость фондового рынка в целом и правовой базы.

Таким образом, банки играют громадную роль в экономике. В России середины 90-х годов XX столетия они - наиболее развитый сектор рыночной экономики, ее, образно говоря, локомотив. Успех рыночных преобразований будет зависеть во многом именно от политики банков.

Основные понятия:

Кредитно-денежная политика государства	Современный банк
Денежная система	Норма обязательных резервов
Денежная единица	Учетная ставка процента
Масштаб цен	(дисконтная ставка)
Кредитные деньги	Учетно-процентная политика
Банкноты	Прямое кредитование
Чеки	Факторинг
Чековые вклады	Лизинг
Денежные агрегаты	
M1, M2, M3	

Библиографический список литературы

1. Макконнелл К., Брю С. Экономикс: принципы, проблемы и политика. - Т. 1. - Гл. 15 - 17. - С. 264 - 318.
2. Роуз П.С. Банковский менеджмент. Предоставление банковских услуг. -М.: Дело Лтд., 1995. - С.5, 88-91, 203-204, 517-518.
3. Фишер С., Дорнбуш Р.У., Шмалензи Р. Экономика.-Гл. 26, 27. -С.473 -511.

ТЕМА 15. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

1. Международное разделение труда как объективная основа мирового хозяйства. Социально - экономические типы стран современного мира.
2. Основные формы международных экономических отношений.

1. МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА КАК ОБЪЕКТИВНАЯ ОСНОВА МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА. СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТИПЫ СТРАН СОВРЕМЕННОГО МИРА

Национальные хозяйственные комплексы различных стран не существуют (и, как правило, не могут существовать) изолированно, независимо друг от друга. Возникающие между ними связи часто являются настолько существенным фактором их развития, что позволяют представить совокупность национальных хозяйственных комплексов всех стран мира как сложно организованную наднациональную экономическую систему, которую называют *мировым (всемирным) хозяйством*.

Международное разделение труда

Ограниченность и потенциальная взаимодополняемость экономических (прежде всего производственных) возможностей различных стран - важнейшая предпосылка их экономической взаимозависимости, которая нередко (и все чаще) перевешивает и смягчает культурную и идеологическую несовместимость и политические противоречия. Ни одна страна в мире не способна полностью удовлетворить свои потребности за счет только национальных ресурсов. С другой стороны, многие страны располагают возможностями производства некоторых ресурсов в объемах, далеко превосходящих собственные потребности. Но ведь большинство продуктов современной промышленности могут производиться в любой или во многих странах (хотя бы из привозного сырья) - однако, что чрезвычайно важно, с разными средними издержками, обусловленными различиями в структуре, качестве и условиях использования ресурсов в различных странах, т. е. с разной экономической эффективностью. Таковы предпосылки *международного разделения труда (МНРТ)* - одной из форм общественного разделения труда.

Основные законы международного разделения труда сформулированы в эпоху промышленной революции великими английскими политэкономами. *“Теория абсолютных преимуществ”* А. Смита, утверждает, что на некоторой территории следует сосредоточить имеющиеся на ней ресурсы в производстве только тех продуктов (товаров и услуг), удельные затраты на производство которых меньше, чем на других территориях, при этом отказавшись от производств, которые эффективнее в иных местах, - рассчитывая получить эти недостающие продукты в обмен на свои. Полемизируя с меркантилистами, Смит уподобляет национальное хозяйство семейному и говорит, что пытаться производить все виды товаров в одной стране столь же неоправданно и даже нелепо, как если бы один работник пытался сам изготовить все нужные ему вещи вместо того, чтобы добиться мастерства в изготовлении какой-нибудь одной и торговать ею.

Но может случиться и так, что производство всех товаров и услуг в данной стране более эффективно, чем в других. Тогда ей все же выгоднее сосредоточить ресурсы в тех производствах, где ее превосходство в экономической эффективности особенно велико. Соответственно, менее развитой стране выгоднее специализироваться на отраслях, в которых она отстает слабее. Дело в том, что сравнительная эффективность производства, определяемая расходом ресурса на единицу продукции, является мнимой, так как ресурсы ценны не сами по себе, а в качестве возможности для производства действительно ценных благ. Подлинные же затраты на производство единицы данного продукта в данной стране должна измеряться объемом других продуктов, которые могли бы быть выпущены вместо этой единицы из тех же ресурсов. При таком подходе практически всегда из любых двух стран ни одна не окажется более эффективным производителем всех продуктов, выпуск которых возможен в других странах. Разделение же между этими странами отраслей специализации вызовет увеличение их суммарных производственных возможностей, причем выигрыш от взаимной торговли получают обе страны. Это - так называемая *“теория относительных преимуществ”*, обоснованная Д. Рикардо.

Следует добавить, что непосредственной предпосылкой к возникновению торговли между странами являются различия между ними в ценах одних и тех же товаров, выраженных не в денежных, а в натуральных единицах (международная торговля как раз и ведет к выравниванию этих цен, которое, однако, никогда не бывает полным вследствие транспортных и транзакционных издержек, таможенных ограничений и других причин). В свою очередь эти различия обусловлены, с одной стороны, различиями в национальном предложении товаров (определяемом структурой и масштабами ресурсного потенциала и уровня конкуренции в разных отраслях экономики), а с другой - различиями во внутреннем спросе (определяемом структурой предпочтений и доходов). От всех названных факторов в конечном итоге и будут зависеть объемы и цены международной торговли. Существуют, однако, факторы, сдерживающие МНРТ. Как правило, специализация не бывает полной, и в стране, импортирующей данный товар, сохраняется его производство, конкурирующее с импортом. Гипертрофированная специализация на производстве слишком узкого круга товаров ставит экономическое благополучие страны в сильнейшую зависимость от конъюнктуры на мировых рынках. Кроме того, специализация на отраслях различного типа (добывающих или обрабатывающих, старых или новейших и т. п.) имеет для специализирующейся страны существенно разные социально - экономические последствия. Из концепции “относительных преимуществ” следует, что экономически более высоко развитые страны имеют возможность выбирать наиболее выгодную специализацию, навязывая неперспективные отрасли другим странам и способствуя закреплению их отсталости. Но самые серьезные ограничения связаны с государственной внешнеторговой политикой и военно-политическими интересами.

Этапы развития мирового хозяйства

Формирование мирового хозяйства начинается со становлением капитализма, который, будучи рожден в Западной Европе, в уникальных условиях (нигде и никогда не повторившихся), начиная с XV века в соответствии с внутренне присущим ему стремлением к росту и экспансии “выплескивает”, “выталкивает” все большую часть своих сил, которым тесны рамки Европы, за ее пределы, постепенно все гуще оплетая щупальцами товарно-денежных отношений весь земной шар.

Первый этап развития мирового хозяйства - эпоха колониальных империй (XV - XIX вв.). В этот период развертывание мирохозяйственных связей практически тождественно западноевропейской колониальной экспансии. Завоевание колоний начали полуфеодальные страны (Португалия, Испания), которых затем оттеснили новые буржуазные державы (Голландия, Англия, Франция). Отношения между метрополиями и колониальной периферией носили неравноценный характер : метрополии рассматривали бесправные колонии как объект ограбления, резервуар дешёвых ресурсов, а так же дополнительный рынок сбыта своих товаров, защищенный от конкурентов. Однако уже в этот период в колониях закладываются основы для их модернизации (особенно, индустриализации).

Второй этап эволюции мирового хозяйства можно назвать *неоколониальной эпохой* (XIX-XX вв.) Постепенно происходит политическое освобождение колоний, но их экономическая зависимость от развитых стран сохраняется и даже усиливается. Одновременно обостряется противоборство между развитыми странами за лидерство в мировом хозяйстве, что приводит к двум кровопролитным мировым войнам.

Сразу после Второй мировой войны развернулись беспрецедентные по размаху и глубине процессы революционных изменений в технологии, организации и управлении, вскоре распространившиеся практически на все сферы общественной жизни и известные как *научно-техническая революция* (НТР). Вновь, и как никогда активно, заработал важнейший рычаг МНРТ - международная конкуренция, борьба за конкурентоспособность, резко обострившаяся в чрезвычайно жестких условиях НТР. Сегодня в странах с открытой экономикой (то есть в странах, где внешние экономические связи стали одним из главных и неперенных факторов экономического роста, - в частности, во всех высоко развитых странах) подавляющая часть производимых товаров и услуг, а вместе с ними и производящие их фирмы должны пройти экзамен на международную конкурентоспособность. Главные ключи к конкурентоспособности - в особенностях организации национальной производственной системы , хозяйственного механизма страны как целого и всех ее важнейших секторов экономики. Более единым мир не становится (этому мешают неустранимые культурно-цивилизационные различия), но зато страны мира становятся все более экономически взаимозависимы, так что мировое хозяйство постепенно приближается к тому, чтобы с полным правом называться всемирным.

Таким образом, со 2-ой половины XX в. начинается переход к *постколониальной эпохе*. Мир становится полицентричным, старых лидеров постепенно теснят новые, бывшие некогда колониями и полуколониями. Военное противоборство угасает, но “экономические войны” усиливаются. Усиление интернализации хозяйства ведёт к созданию международных экономических организаций и региональных экономических союзов.

Поляризацию стран, участвующих в современных мирохозяйственных отношениях, можно изобразить схемой “бокал с шампанским” (рис. 15-1). В этой схеме выделяются две группы: развитые страны (“люди шампанского” - А) и страны развивающиеся - В, среди которых обособляются слаборазвитые страны (“люди основания бокала” - С).

Группы стран	Доля в населении планеты, %	Доля в мировом доходе, %	Доля в мировой торговле, %
А	18	83	81
В	62	16	18
С	20	1	1

Рис. 15-1. Экономическое неравенство в современном мире

Источник : Жафяров А. Ж., Нуреев Р. М., Моргунова Л. К. Введение в экономику. - Новосибирск, 1994. - С. 164.

Высокоразвитые страны

Ведущая роль в мировой экономике принадлежит странам, которые выделяются на общем фоне прежде всего более высоким общим уровнем экономического развития. Их очень немного : всего около 30, и лишь около 20 из них с суммарным населением менее 750 млн. чел. (из почти 5,5-миллиардного населения Земли, то есть не более 1/7, причем эта доля продолжает уменьшаться!) могут быть названы высокоразвитыми. Эта последняя группа занимает в современном мире совершенно исключительное положение, безусловно доминируя в мировой экономике и политике и оказывая вследствие этого огромное влияние на социальное и культурное развитие других стран. Они дают не менее 3/5 стоимости мировой промышленной продукции. Намного больше их доля в новых и новейших отраслях, благодаря чему именно эти страны являются источником и главным театром НТР. Они стараются согласовывать и координировать свою экономическую политику на международной арене, совместно вырабатывать общие концепции экономического развития.

Высокоразвитые страны близки друг другу прежде всего общим высоким уровнем развития экономики, особенностями структуры экономики и общими важнейшими процессами и тенденциями в ней. Шестерка главных капиталистических стран (США, Япония, Германия, Великобритания, Франция и Италия) вместе взятые - настоящие “локомотивы” мирового экономического роста и развития. Ежегодные встречи - совещания лидеров стран “Группы Семи” (“G7”), в которых участвует и Канада, по степени своего влияния на судьбы мира, конечно, оставляют позади сессии Генеральной Ассамблеи ООН и проводимые ею международные конференции (Разрешение с недавних пор Российской Федерации принимать участие в этих встречах и употребление в СМИ выражения “Большая восьмерка” не означают, разумеется, равноправного включения РФ в “клуб” привилегированных наций).

Расстановка сил внутри группы высокоразвитых стран оформлена географически. Они скомпонованы в основном в три сопоставимых по потенциалам центра экономического и политического могущества, между которыми существует весьма острая конкуренция и устанавливаются сложные отношения соперничества и сотрудничества : Соединенные Штаты, Япония и Западная Европа. У каждого из трех главных центров современного капитализма есть свои преимущества и слабые места, что делает их соперничество драматическим состязанием с трудно предсказуемым исходом и не позволяет однозначно оценивать их конкурентные позиции в различных областях.

Если использовать такой обобщающий показатель, как объем ВВП, то наиболее экономически сильной страной мира остаётся США, причём с большим отрывом от других стран (табл. 15-1).

Таблица 15-1

Население и ВВП в отдельных странах.

Страны	Население млн. чел. 1997 г.	ВВП, млрд. дол. 1995 г.	ВВП на душу населения, долл. 1995 г.
1. Китай	1221,6	2 759	2 303
2. Индия	967,6	326	348
3. США	268,0	7 247	27 550
4. Бразилия	164,5	657	4 084
5. Россия	148,0	664	4 478
6. Япония	125,7	5 153	41 160
7. Германия	84,0	2 172	26 190
8 а Республика Корея	46,0	425	9 437
9. Танзания	29,5	4	134
10. Швеция	8,9	219	24 730

Источник: Statistical Abstract of the United States 1997.-

- Р. 831,838.

Развивающиеся страны ("третий мир")

Несмотря на пестроту состава этой группы, экономика развивающихся стран обладает целым рядом существенных общих черт, связанных с принципиальной общностью их исторических судеб. Для этих стран капиталистический способ производства и связанный с ним социально - экономический и технический прогресс является чуждым, неестественным, не органичным явлением, не обусловленным их собственной культурой и социальной традицией; его элементы навязаны им извне, возникали и развивались не через свободное развитие национального рынка, а в результате насильственного включения этих стран в мировые экономические отношения. Поэтому даже в тех странах, где существует национальный частный капитал, он сравнительно слабо развит, носит очаговый характер, охватывая лишь некоторые отрасли экономики, развивается неровно и непропорционально, мало воздействуя на остальные секторы экономики, к тому же он занимает двойственную позицию по отношению к иностранному капиталу, часто склоняясь к предательству национальных интересов.

Для всех этих стран характерна многоукладность экономики - конгломерат структурных элементов капиталистических и докапиталистических общественно - экономических форм, причем связи между укладами очень слабы или отсутствуют. В этих укладах функционируют мощные механизмы стабилизации, обусловленные культурно - историческими и психологическими факторами, поэтому они чрезвычайно устойчивы к внешнему давлению. Но, в отличие от капиталистического, и, с оговорками, мелкотоварного укладов, ни один из них не создает стимулы для экономического роста, предпосылки для экономического и технического прогресса.